

O EMPRESÁRIO FAMILIAR RURAL: INTEGRAÇÃO À AGROINDÚSTRIA DE FUMO E DIFERENCIAÇÃO

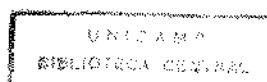
*exemplar
enviado ao original
da tese defendida por
manuel Antonio munguia
payes em 10/12/93 e
entregada pela prof.
angela mtonia kageyama
em 10/12/93*

MANUEL ANTONIO MUNGUÍA PAYÉS

Tese apresentada ao Instituto
de Economia da UNICAMP para
obtenção do título de Doutor em
Economia.

Orientador:
Prof. Angela Kageyama

Campinas, 1993.



À minha esposa Cecília.

Às minhas filhas Carolina e Livia.

Figura IV.20	PATRIMÔNIO, HERANÇA RECEBIDA E COMPRAS/ VENDAS DE ATIVOS REAIS DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992, em dólares.....	189
Figura IV.21	COMPOSIÇÃO DA VARIAÇÃO PATRIMONIAL DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992, em dólares.....	191
Figura IV.22	RESIDÊNCIA RECÉM REFORMADA EM ALVENARIA COM ANTENA PARABÓLICA DE UM EMPRESÁRIO INTEGRADO EM RIO AZUL (1992).....	196
Figura IV.23	RESIDÊNCIA DE UM EMPRESÁRIO INTEGRADO EM RIO AZUL NO INÍCIO DO CASAMENTO.....	196
Figura IV.24	RESIDÊNCIA EM ALVENARIA DO MESMO EMPRESÁRIO EM 1992.....	197
Figura IV.25	PATRIMÔNIO RECEBIDO DOS PAIS E FORMADO PELOS FILHOS ENTRE 1985 E 1992, em dólares.....	208
Figura IV.26	TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO MENOS POBRE EM 1985.....	209
Figura IV.27	TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO MENOS POBRE EM 1992.....	209
Figura IV.28	TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO INTERMEDIÁRIO EM 1985.....	210
Figura IV.29	TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO INTERMEDIÁRIO EM 1992.....	210
Figura IV.30	TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO MAIS POBRE EM 1985.....	212
Figura IV.31	TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO MAIS POBRE EM 1992.....	212

Figura III.5 PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS COM FUMO POR GRUPO DE ÁREA TOTAL NO BRASIL, RIO GRANDE DO SUL, SANTA CATARINA E PARANÁ EM 1985.....	110
Figura III.6 PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS TONELADAS PRODUZIDAS PELOS ESTABELECIMENTOS DE FUMO POR GRUPO DE ÁREA TOTAL NO BRASIL, RIO GRANDE DO SUL, SANTA CATARINA E PARANÁ EM 1985.....	110
Figura III.7 AMPLIAÇÃO DO DEPÓSITO PARA ARMAZENAR FUMO CRU DE UMA AGROINDÚSTRIA EM RIO AZUL (1992).....	112
Figura III.8 PLACA NA ENTRADA DE RIO AZUL DESTACANDO-O NA PRODUÇÃO ESTADUAL DE FUMO (1992).....	113
Figura III.9 EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE FUMICULTORES EM RIO AZUL E MICRORREGIÃO COLONIAL DE IRATI ENTRE 1970 E 1992.....	114
Figura III.10 PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DOS FUMICULTORES DE RIO AZUL E MRH COLONIAL DE IRATI NO TOTAL RESPECTIVO DE ESTABELECIMENTOS ENTRE 1970 E 1992.....	115
Figura III.11 PAIOL (ESQUERDA) E ESTUFA (DIREITA) NO MEIO DE UM FAXINAL EM RIO AZUL (1992).....	115
Figura III.12 PARTICIPAÇÕES PERCENTUAIS DOS FUMICULTORES DE RIO AZUL NO TOTAL DA COLONIAL DE IRATI E OS DESSA MICRORREGIÃO NO TOTAL DO PARANÁ ENTRE 1970 E 1992.....	117
Figura III.13 PARA FACILITAR A COLHEITA E CURA/SECAGEM DO FUMO, O PROPRIETÁRIO NORMALMENTE CONSTRUI SUA(S) ESTUFA(S) PERTO DA RESIDÊNCIA.....	118
Figura III.14 EVOLUÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS POR GRUPO DE ÁREA EM RIO AZUL-PR ENTRE 1970 E 1985.....	119
Figura III.15 EVOLUÇÃO DO PESSOAL OCUPADO E PARTICIPAÇÃO DOS RESPONSÁVEIS E MEMBROS NÃO REMUNERADOS DA FAMÍLIA NO TOTAL DO PESSOAL OCUPADO EM RIO AZUL-PR ENTRE 1970 E 1985.....	121
Figura III.16 DISTRIBUIÇÃO MENSAL DOS EMPREGADOS TEMPORÁRIOS DE RIO AZUL EM 1975, 1980 E 1985.....	123
Figura IV.1 DEMANDA MÉDIA MENSAL DE TRABALHADORES OPERANDO UMA ESTUFA CONVENCIONAL DE FUMO, EM RIO AZUL-Pr. (safra 84/85).....	155
Figura IV.2 PREÇOS RECEBIDOS PELOS EMPRESÁRIOS EM 1985 E 1992 PELO FUMO EM FOLHA, em US\$/Kg.....	157
Figura IV.3 PRODUTIVIDADE DO FUMO CONSEGUIDA PELOS EMPRESÁRIOS EM 1985 E 1992, em Kg/ha.....	158

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura II.1	LOCALIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE RIO AZUL-PR.....	056
Figura II.2	ESQUEMA DE DISPOSIÇÃO FÍSICA DO FAXINAL.....	059
Figura II.3	OCUPAÇÃO ESPACIAL TÍPICA EM RIO AZUL: ÁREAS DE CULTURAS ANUAIS NA PARTE ALTA E ÁREA DO CRIADOURO NA PARTE BAIXA (1992).....	060
Figura II.4	EVOLUÇÃO DO PESSOAL OCUPADO EM RIO AZUL-Pr (1940-1975).....	069
Figura II.5	EVOLUÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS POR GRUPO DE ÁREA EM RIO AZUL-Pr. (1940-1975).....	072
Figura II.6	VENDAS DE MADEIRA DE RIO AZUL-Pr (1952-1983).....	074
Figura II.7	RESIDÊNCIA NO INTERIOR DE UM FAXINAL EM RIO AZUL, COM CERCAS QUE VEDAM A CRIAÇÃO BAIXA.....	076
Figura II.8	A ÁREA DESMATADA E CERCADA COM ARAME NO INTERIOR DE UM FAXINAL EM RIO AZUL (1992).....	081
Figura II.9	EVOLUÇÃO DO FEIJÃO NA MRH COLONIAL DE IRATI-Pr, ENTRE 1970 E 1985.....	083
Figura II.10	EVOLUÇÃO DO FEIJÃO EM RIO AZUL-Pr, ENTRE 1970 E 1985.....	084
Figura II.11	LOCALIZAÇÃO DAS ZEC'S NA MRH COLONIAL DE IRATI-PR.....	086
Figura III.1	PRODUÇÃO DE FUMO NO BRASIL, SUL E OUTRAS REGIÕES ENTRE 1939 E 1992, em toneladas.....	095
Figura III.2	PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DOS ESTADOS DO SUL NA PRODUÇÃO CONJUNTA DE FUMO CRU ENTRE 1939 E 1992.....	097
Figura III.3	EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE FUMO EM FOLHA E PREÇO MÉDIO RECEBIDO PELOS EXPORTADORES ENTRE 1980 E 1992.....	098
Figura III.4	PRODUTIVIDADE MÉDIA ALCANÇADA E PREÇO MÉDIO RECEBIDO PELOS PRODUTORES DO BRASIL PELO FUMO CRU ENTRE 1978 E 1992.....	104

CAPÍTULO III	A EXPANSÃO DAS AGROINDÚSTRIAS	094
III.1	O CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE FUMO DO SUL	095
III.2	O TRIPÊ: QUALIDADE, PREÇO E FORNECIMENTO	100
III.3	A EXPANSÃO EM RIO AZUL	111
III.4	OS MERCADOS DE TERRA E TRABALHO EM RIO AZUL	117
III.5	CONCLUSÕES	125
 CAPÍTULO IV	 INTEGRAÇÃO E DIFERENCIAÇÃO	 127
IV.1	AS EMPRESAS ESTUDADAS	128
IV.2	INTEGRAÇÃO E RENDA FAMILIAR	132
IV.3	ESTUFA, PATAMAR MÍNIMO DE PRODUÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO	150
IV.4	TRABALHADORES, INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS E TERRA	160
IV.5	TAMANHO, LUCRO E SALDO MONETÁRIO	173
IV.6	VARIAÇÃO NO PATRIMÔNIO	182
IV.7	DESCONCENTRAÇÃO PATRIMONIAL E CRIAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS	197
IV.8	CONCLUSÕES	214
 CAPÍTULO V	 CONCLUSÕES	 217
 BIBLIOGRAFIA		 .227
ANEXO.		.234
PARTE I.		.235
PARTE II		.238

Figura IV.4 TRABALHADORES FAMILIARES DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992.....	161
Figura IV.5 TRABALHADORES FAMILIARES DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992.....	162
Figura IV.6 TRABALHADORES FAMILIARES DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992.....	164
Figura IV.7 ÁREA DE CULTURAS TEMPORÁRIAS-ACT DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992.....	169
Figura IV.8 ÁREA DE CULTURAS TEMPORÁRIAS-ACT DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992.....	171
Figura IV.9 ÁREA DE CULTURAS TEMPORÁRIAS-ACT DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992.....	172
Figura IV.10 TAMANHO DA PRODUÇÃO E LUCRO BRUTO DISPONÍVEL DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992, em dólares.....	175
Figura IV.11 SALDO MONETÁRIO DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992, em dólares.....	176
Figura IV.12 TAMANHO DA PRODUÇÃO E LUCRO BRUTO DISPONÍVEL DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992, em dólares.....	178
Figura IV.13 SALDO MONETÁRIO DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992, em dólares.....	179
Figura IV.14 TAMANHO DA PRODUÇÃO E LUCRO BRUTO DISPONÍVEL DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992, em dólares.....	180
Figura IV.15 SALDO MONETÁRIO DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992, em dólares.....	181
Figura IV.16 PATRIMÔNIO, HERANÇA RECEBIDA E COMPRAS/VENDAS DE ATIVOS REAIS DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992, em dólares.....	183
Figura IV.17 COMPOSIÇÃO DA VARIAÇÃO PATRIMONIAL DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992, em dólares.....	184
Figura IV.18 PATRIMÔNIO, HERANÇA RECEBIDA E COMPRAS/VENDAS DE ATIVOS REAIS DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992, em dólares.....	187
Figura IV.19 COMPOSIÇÃO DA VARIAÇÃO PATRIMONIAL DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992, em dólares.....	188

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.	.iv
RESUMO.	.xiv
ABSTRACT.	.xv
INTRODUÇÃO.	.001
CAPÍTULO I NOTAS TEÓRICAS	006
I.1 INTEGRAÇÃO E SUBORDINAÇÃO	007
I.2 EXPLICAÇÕES CLÁSSICAS	018
I.2.1 A diferenciação social	018
I.2.2 A diferenciação demográfica	026
I.3 UMA EXPLICAÇÃO ALTERNATIVA À DIFERENCIAÇÃO	032
I.3.1 O empresário familiar	032
I.3.1.1 O duplo objetivo da produção	036
I.3.1.2 Expectativas de trabalho	037
I.3.1.3 Excedente	039
I.3.2 Patamar mínimo de tamanho	040
I.3.2.1 A desconcentração patrimonial	044
I.3.2.2 Os mercados	046
I.3.2.3 O Estado	047
I.4 CONCLUSÕES	050
CAPÍTULO II A DESAGREGAÇÃO DO FAXINAL	053
II.1 FORMAÇÃO E RACIONALIDADE DO FAXINAL	054
II.2 MERCADO, RECURSOS NATURAIS E PEQUENOS ESTABELECIMENTOS.	065
II.3 A MODERNIZAÇÃO AGRÍCOLA	077
II.4 CONCLUSÕES	091

O meu agradecimento a todos aqueles que, das formas mais diversas e quase sempre numa medida maior do que imaginaram, colaboraram no desenvolvimento da pesquisa, especialmente meu reconhecimento aos produtores de Rio Azul.

Sem a compreensão e paciência da minha esposa Cecília, provavelmente muitas idéias vertidas na tese estariam na fase embrionária. A ela, minha eterna gratidão.

AGRADECIMENTOS

À orientadora desta tese Prof. Angela Kageyama, do Instituto de Economia da UNICAMP, pelo seu apoio constante, pelas críticas objetivas e correções dos diversos avanços da pesquisa que lhe foram remetidos e pela sua valiosa disponibilidade sempre que foi requerida.

Ao Instituto de Economia da UNICAMP, CNPq e FAPESP pelo apoio recebido sob a forma de bolsa de estudo, que viabilizou tanto a realização dos créditos quanto a conclusão da tese. Também ao FAEP da UNICAMP, que financiou a viagem a Santa Cruz do Sul e possibilitou as entrevistas com os Presidentes do SINDIFUMO e AFUBRA em janeiro de 1993.

Ao Instituto Agrônomo do Paraná-IAPAR, que permitiu o acesso a questionários e demais informações imprescindíveis à elaboração da tese e, ainda, forneceu apoio material e financeiro na nova pesquisa de campo realizada em julho de 1992. Sou muito grato também aos ex-colegas da Área de Sócio-Economia do IAPAR, em particular a Moacyr Doretto, que tudo fez para propiciar o empréstimo de questionários.

Aos colegas e amigos, Henrique Neder e Ludwig Plata, pelas questões que colocaram e que me auxiliaram muito na elaboração final do trabalho. Ao amigo Nilson de Paula, da Universidade Federal do Paraná, que teve a gentileza de me proporcionar material bibliográfico de grande valia para a discussão da temática aqui tratada. Também ao ex-colega e amigo Celso Perussolo, pela valiosa contribuição na aplicação de questionários.

À Professora Nazareth Wanderley, pelo constante estímulo à reflexão. Também ao Professor Peter May pelo apoio e incentivo nas discussões sobre o Faxinal.

*O conhecimento científico é
sempre a reforma de uma ilusão.*

BACHELARD
(Epistemologia)

ÍNDICE DE TABELAS

TABELA II.1 PARTICIPAÇÃO RELATIVA DOS VÁRIOS TIPOS DE MORADORES NOS TOTAIS DE ESTABELECIMENTOS, ÁREA E VENDAS POR ZEC's, em 1986.....	087
TABELA II.2 SISTEMAS DE PRODUÇÃO PREDOMINANTES NA ZEC A, em 1986.....	089
TABELA II.3 CARACTERIZAÇÃO DOS SISTEMAS DE PRODUÇÃO PREDOMINANTES NA ZEC A, em 1986.....	090
TABELA IV.1a TRABALHO, ÁREA, TRACÇÃO, PATRIMÔNIO E PROPRIEDADE DOS ESTABELECIMENTOS RURAIS AMOSTRADOS NÃO-INTEGRADOS DE RIO AZUL-PR., em 1985.....	129
TABELA IV.1b TRABALHO, ÁREA, TRACÇÃO, PATRIMÔNIO E PROPRIEDADE DOS ESTABELECIMENTOS RURAIS AMOSTRADOS INTEGRADOS DE RIO AZUL-PR., em 1985.....	130
TABELA IV.2 COMPARAÇÃO ENTRE OS LUCROS BRUTOS DISPONÍVEIS DO FUMO, FEIJÃO E DA PRODUÇÃO DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.....	135
TABELA IV.3 INTEGRAÇÃO E VARIAÇÃO DE CULTIVOS TRADICIONAIS ENTRE 1985 E 1992 DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.....	143
TABELA IV.4 COMPOSIÇÃO PERCENTUAL DA RENDA FAMILIAR MONETÁRIA EM 1985 E 1992 DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.....	145
TABELA IV.5 VARIAÇÃO NA RENDA FAMILIAR MONETÁRIA ENTRE 1985 E 1992 DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.....	147
TABELA IV.6 RENDA MENSAL MONETÁRIA EM 1992 DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.....	149
TABELA IV.7 SALDO MONETÁRIO ANUAL DE UMA ESTUFA DE FUMO CONVENCIONAL, em US\$.....	151
TABELA IV.8 DEMANDA DE FATORES PARA OPERAR-SE UMA ESTUFA CONVENCIONAL.....	152
TABELA IV.9 UTILIZAÇÃO DE INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS PELAS EMPRESAS.....	167
TABELA IV.10 SINTESE DAS MUDANÇAS SOFRIDAS PELAS EMPRESAS FAMILIARES ENTRE 1985 E 1992.....	174

TABELA IV.11	VARIAÇÃO PATRIMONIAL DAS EMPRESAS	
ENTRE 1985 E 1992, em dólares.....		186
TABELA IV.12	FATORES DETERMINANTES DA VARIAÇÃO	
PATRIMONIAL ENTRE 1985 E 1992.....		193
TABELA IV.13	PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO VALOR DA	
TERRA HERDADA NO ESTOQUE DE TERRA E NO PATRIMÔNIO.....		202
TABELA IV.14	PARTICIPAÇÃO NO LUCRO BRUTO DISPONÍVEL	
DO FUMO (LBDfu) E MEIOS DE PRODUÇÃO, DOTES E ESTUDO		
PROFISSIONALIZANTE RECEBIDOS PELOS FILHOS DOS CHEFES		
DAS EMPRESAS ENTRE 1985 E 1992.....		204

RESUMO

O objetivo da pesquisa é estudar o processo de diferenciação no interior da produção familiar integrada às agroindústrias de fumo e em particular elucidar: a) os motivos e interesses dos agricultores pela integração; b) os determinantes e as características da desigualdade patrimonial; e c) as consequências da desigualdade patrimonial na unidade produtiva (liberação do trabalho direto da família, incorporação de inovações tecnológicas, mudanças na ocupação e renda).

Para tal se aproveitou uma amostra de agricultores realizada em 1985 pelo Instituto Agronômico do Paraná-IAPAR no município de Rio Azul, no Paraná, aos quais aplicamos em 1992 novamente questionários. Nessa amostra cerca da metade dos agricultores estavam em 1985 integrados às agroindústrias de fumo que expandiam-se na região. Dessa maneira, foi possível comparar os resultados conseguidos no período tanto pelos produtores integrados como pelos não-integrados.

As principais conclusões foram: a) a integração não constitui modalidade de exploração formal do trabalho ao capital. Pelo contrário, a integração viabilizou a melhoria de renda, bem-estar familiar e até enriquecimento; b) o patamar mínimo de produção explica adequadamente a desigualdade patrimonial entre os produtores familiares; c) a desconcentração patrimonial é um processo paralelo à evolução das famílias que enriquecem e viabiliza o nascimento de novas empresas familiares; d) as decisões de investimento revelam uma certa lógica ou racionalidade econômica ao tentar tanto a valorização patrimonial quanto a melhoria do consumo familiar. Os produtores avaliam as expectativas de lucro de atividades produtivas alternativas sob três pontos de vista: primeiro, sob o ponto de vista dos recursos disponíveis; segundo, sob o prisma da incerteza do lucro; e, finalmente, sob o ângulo das expectativas de trabalho. Porém, além do lucro, leva-se em conta também o risco de bancarrota.

ABSTRACT

The purpose of the enquiry is to analyze the differentiating process that occurs in the heart of the family farm as group members of tobacco plant industries, and lead us to especially clarify: a) which are the farmers reason and interest to integrate this agroindustry; b) what cause dissimilarity on family assets or determine its characteristics; and c) the effect on this disparity in each family farming unit (the family members no more working directly in the farm, the new technology implemented, as well as family income and job changes).

For that, a sample from Instituto Agronômico do Paraná (IAPAR) accomplished in 1985 in Rio Azul country was taken as a pattern, however applying in 1992 new questions to involved farmers. According to this sample, in 1985 nearly half had dealings with the tobacco plant industries being expanded in the area. In such way, it was feasible to compare the results in both periods on integrated farmers as well as on non-integrated ones.

Main conclusions are as follows: a) the integration itself is not a basic principle to the formal work exploitation toward capital. Quite the contrary, the integration with tobacco agroindustries have brought better income and welfare to the families, to the point of growing rich in several cases; b) the production in its minimum level is self-explanatory to patrimony disparity among family farms; c) the family assets decentralization is a keep-in-pace process with the family farm development, both on growing rich and giving birth to new household farms; d) the decision-making on invested capital shows a surely reasoning or economic rationality toward family assets expansion as well as on comfortable life to its members. The household farmers make their profit expectation appraisal upon rotate farm activities under three standpoints: 1) the available resources on hand; 2) the profit uncertainty; and 3) considering the work expectation. However, besides profitability, the bankruptcy is also considered.

INTRODUÇÃO

A diferenciação ou desigualdade patrimonial da produção familiar tem cada vez menos recebido atenção dos estudiosos.

Em parte isso deve-se à forte conotação ideológica que marcou o tema sob a influência das duas interpretações clássicas do início do século XX. A leninista, de um lado, com a teoria da diferenciação social, e a chayanoviana, de outro, com uma interpretação demográfica da diferenciação.

Mas também deve-se às grandes transformações pelas quais passaram os países centrais após a Segunda Grande Guerra, entre as quais cabe mencionar a reformulação da agricultura, viabilizada, particularmente na Europa, pelo forte apoio estatal: consolida-se a nova base tecnológica e confirma-se a produção familiar como principal responsável pela produção rural. Nesses países, como consequência, os contrastes patrimoniais na produção familiar foram em grande medida reduzidos.

Porém, outra é a situação na América Latina em geral e no Brasil em particular. Aqui, a pobreza rural e mesmo a proletarianização de amplas camadas da produção familiar são fenômenos inquestionáveis pelo menos desde a década de 40. Ao mesmo tempo é possível observar, principalmente no Sul do país, camadas ricas da produção familiar normalmente vinculadas às cooperativas e agroindústrias.

Face a essa realidade no campo, o estudo da diferenciação parece não apenas justificado como até necessário na América Latina. Essa tarefa, entretanto, não pode realizar-se a partir das explicações clássicas. A idéia leninista sobre a conversão inevitável do camponês que enriquece ou que empobrece sob o avanço do mercado em, respectivamente, capitalista e proletário, bem como a idéia chayanoviana de assinalar a satisfação das necessidades familiares como objetivo único da produção camponesa, são incapazes de explicar a desigualdade patrimonial do atual produtor familiar. Este é um novo objeto de estudo que não é nem capitalista típico nem camponês, mas que podemos denominar empresário familiar.

Com efeito, da mesma forma que o empresário capitalista, o empresário familiar se reproduz no mercado sob pressão das

inovações tecnológicas e da concorrência mas, diferentemente daquele, reage resguardando algumas características herdadas do camponês, em especial a **unidade propriedade/trabalho**.

Entretanto, para que as características do atual produtor familiar não sejam apenas formais, para que tenham "substância", elas devem de alguma forma expressar-se nos principais processos econômicos. A unidade propriedade/trabalho teria que, sem comprometer a sobrevivência no mercado, expressar-se na necessária valorização patrimonial, podendo conferir-lhe uma certa especificidade. Noutras palavras, a reação do empresário familiar poderia evidenciar um comportamento ou lógica com certa especificidade, mas sem incompatibilizá-lo com as condições gerais de sobrevivência no capitalismo.

Acreditamos que o estudo da diferenciação pode esclarecer essas questões como também elucidar os fatores que explicam o sucesso ou insucesso dos produtores familiares no mercado, importantes aspectos que certamente contribuiriam para o melhor conhecimento científico da atual produção familiar. Conhecimento, por outro lado, que pode ser de grande utilidade à ação pública, no campo da assistência técnica e pesquisa em particular e da política agrícola e fundiária em geral.

Este trabalho visa estudar o processo de diferenciação no interior da produção familiar integrada às agroindústrias de fumo e em particular elucidar: a) os motivos e interesses dos agricultores pela integração; b) os determinantes e as características da desigualdade patrimonial; e c) as consequências da desigualdade patrimonial na unidade produtiva (liberação do trabalho direto da família, incorporação de inovações tecnológicas, mudanças na ocupação e renda).

Para tal aproveitamos uma amostra de agricultores realizada em 1985 pelo Instituto Agrônomo do Paraná-IAPAR no município de Rio Azul, no Paraná, e aplicamos em 1992 novamente questionários aos mesmos produtores. Nessa amostra cerca da metade dos agricultores estavam em 1985 integrados às agroindústrias de fumo que expandiam-se na região. Dessa maneira, foi possível comparar os

resultados conseguidos no período tanto pelos produtores integrados como pelos não-integrados.

A escolha de produtores integrados à agroindústria de fumo nos pareceu relevante por três motivos. Em primeiro lugar, pela disponibilidade de uma amostra com informações bastante pormenorizadas que permitiam atingir nossos objetivos. Em segundo lugar, pela notória importância dessa agroindústria na receita tributária e na geração de divisas (hoje aproxima-se de um bilhão de dólares), bem como pelo expressivo número de agricultores envolvidos na produção de fumo no Sul (atualmente mais de 136 mil). E, em terceiro lugar, porque a maior parte dos estudos que trataram da integração negam teórica e empiricamente a desigualdade patrimonial. Mais ainda, normalmente apresentam o produtor integrado como assalariado disfarçado.

Essa leitura freqüente da integração como relação de exploração, como uma modalidade da subsunção formal do trabalho ao capital, chocava-se com nossas primeiras impressões sobre o desempenho patrimonial dos fumicultores na região. Mais ainda, o consumo ou bem-estar familiar como objetivo único parecia parcial e insuficiente frente a essas impressões. Tornar compreensíveis essas questões era também um desafio que estimulava a aprofundar as pesquisas que já tínhamos realizado na região.

Dividimos a tese em cinco capítulos. O primeiro são as notas teóricas. Inicialmente se faz uma revisão bibliográfica crítica dos trabalhos que trataram da integração; a seguir resumem-se as explicações de Lênin e Chayanov e apontam-se suas restrições; para terminar, procura-se dar uma explicação teórica alternativa para a diferenciação.

O segundo é um capítulo histórico e trata da desagregação do faxinal, isto é, de uma particular divisão e organização comunitária do uso dos recursos naturais que nasce com a ocupação da região mas que gradativamente entra em desagregação. Tenta-se mostrar que a desagregação do faxinal agrava ainda mais, notadamente a partir dos anos 70, a situação de um crescente número de produtores cada vez mais empobrecidos.

O terceiro trata da expansão das agroindústrias de fumo. Identificam-se os motivos que levaram a essa expansão e à escolha da região sob análise para a produção da matéria-prima, bem como algumas conseqüências que daí decorreram sobre os mercados de terra e trabalho.

O quarto é o principal capítulo, onde se faz o teste das hipóteses. Apresenta uma análise dos dados e demais informações coletadas no campo. Aqui, identificamos as razões que levam os agricultores à integração, os determinantes da desigualdade patrimonial e suas conseqüências, bem como a paralela desconcentração patrimonial e criação de novas empresas familiares.

O quinto, por último, apresenta as conclusões gerais da pesquisa.

CAPÍTULO I

NOTAS TEÓRICAS

1.1 INTEGRAÇÃO E SUBORDINAÇÃO

A idéia de integração comporta uma gama distinta de situações. Em geral refere-se à exclusividade e garantia de compra da produção dos agricultores por parte das agroindústrias, às vezes com contratos, outras não. Nos casos limite, as agroindústrias interferem diretamente na produção. Impõem os insumos, equipamento, maquinaria e instalações aos agricultores, orientação e assistência técnica.

PIÑEIRO & LLOVET¹ entendem tratar-se de uma situação de subordinação real direta onde "(...) la agroindustria determina cómo será organizado el proceso productivo, lo que convierte al productor agrícola en un tipo de trabajador asalariado". SORJ² igualmente afirma "(...) tratar-se de uma situação que relembra os trabalhadores a domicilio nos primórdios da Revolução Industrial". Neste caso limite o trabalho do produtor é normalmente visto como "subordinado formalmente ao capital", isto é, às agroindústrias. Trata-se, como se sabe, de um conceito marxista.

Segundo MARX³, a subordinação (ou subsunção) formal do trabalho ao capital corresponde à primeira das fases históricas do desenvolvimento da produção capitalista, caracterizada pela geração de mais-valia por meio do prolongamento do tempo de trabalho, isto é, sob a forma da mais-valia absoluta.

Nessa fase, o método de expropriação do trabalho excedente é distinto dos outros modos de produção. Em primeiro lugar, por tratar-se de uma relação puramente monetária entre quem se apropria

¹ PIÑEIRO, M. & LLOVET, I. Introducción. IN: PIÑEIRO, Martin & TRIGO, Eduardo (Eds.). Cambio técnico en el agro latinoamericano; situación y perspectivas en la década de 1980. San José, Costa Rica, IICA, 1985 (Serie Investigación y Desarrollo/IICA; número 10), p.31.

² SORJ, Bernardo. Estado e Classes Sociais na Agricultura Brasileira. 2da. ed., Rio de Janeiro, Zahar, 1980, p.50.

³ MARX, Karl. O capital, livro I capítulo VI (inédito). São Paulo, Ed. Ciências Humanas, 1978.

de trabalho excedente e quem o fornece. E, em segundo lugar, porque as condições objetivas de trabalho (meios de produção) e as condições subjetivas de trabalho (meios de subsistência) do produtor direto defrontam-no como capital, monopolizadas pelo comprador de sua capacidade de trabalho⁴.

A subordinação formal do trabalho é condição e premissa da fase posterior, da subordinação real do trabalho ao capital. A distinção entre ambas reside em que a primeira desenvolve-se à base do modo de trabalho preexistente, isto é, sem revolucionar tecnologicamente o processo de trabalho⁵, pautada portanto na produção de mais-valia absoluta e não na mais-valia relativa.

SANTOS⁶ foi um dos primeiros autores no Brasil a estudar a produção familiar integrada às agroindústrias processadoras utilizando-se deste conceito. Foi também quem mais desenvolveu a comparação e adaptou o conceito. Sua pesquisa trata especificamente dos produtores de uva no Rio Grande do Sul.

O conceito de subordinação formal do trabalho ao capital também está presente nos trabalhos de LIEDKE⁷ (fumo), CRAVO⁸ (fumo), RIZZI⁹ (frango de corte), entre outros.

⁴ Idem, ibidem, p. 56 e 57.

⁵ Idem, ibidem, p. 57.

⁶ SANTOS, J. V. Tavares dos. Colonos do Vinho, estudo sobre a subordinação do trabalho camponês ao capital. 2da. ed., São Paulo, Hucitec, 1984.

⁷ LIEDKE, Elida R. Capitalismo e Camponeses, relação entre indústria e agricultura na produção de fumo no Rio Grande do Sul. Brasília, 1977. Tese de Mestrado, Departamento de Ciências Sociais do Instituto de Ciências Humanas da Universidade de Brasília, mimeo.

⁸ CRAVO, V. Zicarelli. A lavoura de fumo em Irati, a produção familiar & capitalismo. Curitiba, Estante PARANISTA 17, 1982.

⁹ RIZZI, A. Tarcísio. O capital industrial e a subordinação da pequena produção agrícola, o complexo avícola no sudoeste paranaense. Curitiba, 1984. Tese de Mestrado, Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da universidade de Minas Gerais, mimeo.

Esses estudos de caso elucidam diversas características do trabalho do produtor integrado que aparentemente sustentam a propriedade do conceito marxista utilizado. Uma destas características é a grande continuidade e intensidade do trabalho:

"Evidencia-se em todos os relatos, comprovados pela observação direta, que a jornada de trabalho do camponês é marcada pelo desempenho de um trabalhar árduo e constante¹⁰".

Também CRAVO, que estudou os produtores de fumo integrados no município de Irati no Paraná, verifica uma longa jornada de trabalho, de sol a sol¹¹. RIZZI igualmente constata este fato na produção de frango integrado no sudoeste paranaense. Segundo este autor, nos primeiros 15 dias de vida os pintinhos exigem 24 horas diárias de cuidados. Daí em diante as aves exigem uma média de 4 horas diárias de trabalho:

"Se se consideram esses cálculos como aproximativos, percebe-se que a jornada de trabalho contínua de 420 horas/mês, realizada somente pelos membros da família, representa 14 horas de tempo de trabalho por dia, ou o emprego de quase dois trabalhadores com dedicação exclusiva de oito horas/dia¹²".

A relação puramente econômica entre as agroindústrias e os agricultores parece ser outra característica comum, muito embora a

¹⁰ SANTOS, op. cit., p.61.

¹¹ CRAVO, op. cit., p. 65.

¹² RIZZI, op. cit., p. 119.

mercadoria comercializada não seja imediatamente força de trabalho.

Mas a característica comum mais relevante verificada nos estudos de caso é a expropriação do sobretrabalho do produtor integrado por parte das agroindústrias. Afirma-se que a expropriação verifica-se na comercialização da matéria-prima. Noutras palavras: sustenta-se, embora os métodos de avaliação nem sempre coincidam, que os preços pagos pelas agroindústrias não restituem a totalidade dos custos de produção.

SANTOS calcula o rendimento líquido da uva descontando do rendimento bruto os gastos com os meios de produção, e avalia que, para a maior parte dos produtores do bairro rural de São Pedro, no Rio Grande do Sul, não restitui sequer o orçamento familiar¹³:

"(...) a diferença entre o 'rendimento líquido' e o 'orçamento familiar' estimado é negativa em quase todos os casos. As exceções são em número de três, sendo que apenas em uma o saldo positivo é expressivo (Cr\$ 18.101,27). Em todas as outras unidades produtivas, temos um saldo negativo médio de Cr\$ 8.635,70¹⁴".

Porém, se o rendimento é negativo, de que forma esses produtores asseguram a reprodução da família?

Para SANTOS é a "roça", isto é, a área onde se produzem meios de vida, quer diretamente quer pela venda de excedentes e a conseqüente compra de outros meios de vida, que garante a reposição do valor da força de trabalho familiar:

¹³ O orçamento é estimado com base no salário mínimo regional da época (Cr\$ 350,14 por mês) vezes o número de unidades de força de trabalho familiar, onde membros familiares acima de 9 até 14 anos correspondem a meia unidade e acima de 14 anos a uma unidade de força de trabalho. SANTOS, op. cit., p. 27.

¹⁴ SANTOS, op. cit., p.65-66.

"(...) Ou seja, a 'roça' é a produção que assegura a reposição do valor da força de trabalho familiar e permite, assim, que o camponês arque com todas as consequências da produção de mercadorias¹⁵".

Estas conclusões (rendimento negativo do cultivo/ou criação integrados e cobertura do déficit com as demais explorações) podem também ser observadas em CRAVO, LIEDKE, RIZZI e também em SORJ et alii¹⁶.

Todavia, os mesmos estudos apontam uma composição do emprego basicamente familiar e, o que é mais importante, trata-se de famílias proprietárias das condições objetivas e subjetivas de trabalho. Isto, evidentemente, não é condizente com o conceito marxista antes referido. A subordinação formal refere-se a uma situação em que o produtor direto já foi separado de seus meios de produção e de vida.

Para SANTOS, aqui começam as especificidades com relação à situação original tratada por MARX¹⁷. O capital industrial, que controla a produção e comercialização, expropria igualmente o sobretabalho do produtor direto. Porém, diferentemente da situação original, preserva a propriedade deste, razão pela qual o trabalho do agricultor integrado é caracterizado como um modo específico de subordinação formal¹⁸.

A visão do trabalho do produtor integrado é freqüentemente encontrada nas pesquisas realizadas pelo menos até meados dos anos 80. CRAVO, por exemplo, afirma:

¹⁵ SANTOS, op. cit., p.71.

¹⁶ SORJ, Bernardo et alii. Camponeses e agroindústria, transformação social e representação política na avicultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982.

¹⁷ SANTOS, op. cit., p.131.

¹⁸ SANTOS, op. cit., p.173.

*"(...) No caso dos colonos-fumeiros, preserva-se a propriedade da terra, mas expropriam-se-lhes os excedentes produzidos"*¹⁹.

LIEDKE também afirma, apoiando-se em estudos de teóricos franceses, que as agroindústrias, ao expropriar o valor excedente dos agricultores na esfera da circulação, neutralizam a propriedade econômica, que se torna apenas formal, jurídica²⁰. Esta argumentação, teoricamente desenvolvida no Brasil por WANDERLEY²¹, é encontrada também em RIZZI²².

Nesta interpretação, o produtor integrado aparece como camponês explorado, proprietário formal e até como trabalhador a domicílio. É uma visão, por outro lado, que permitiu responder à preocupação teórica e ao debate ideológico da época: explicar o desenvolvimento do capitalismo e simultaneamente a persistência da produção familiar na agricultura. Tratava-se claramente de uma resposta teórica alternativa à tese leninista da diferenciação social.

"Desde esta perspectiva, partimos da idéia de que o processo de dominação e de expansão do capitalismo na agricultura não implica necessariamente na sua homogeneização, ou seja, no desaparecimento das relações de produção não tipicamente capitalista. Ao contrário, essas relações de produção se reproduzem subordinadas ao modo de produção capitalista, como parte do processo de acumulação do capital, que procura extrair e canalizar para o setor

¹⁹ CRAVO, *op. cit.*, p.91.

²⁰ LIEDKE, *op. cit.*, p.97.

²¹ WANDERLEY, Maria de Nazareth B. *O CAMPONÊS: um trabalhador para o capital*. Brasília, Cad. Dif. Tecnol., 2(1):13-78, jan/abr., 1985.

²² RIZZI, *op. cit.*, p.100.

*urbano-industrial um máximo de sobretrabalho gerado no setor agrícola"*²³.

Advém daqui uma conclusão relevante para nosso estudo. O trabalho do produtor integrado, enquanto modalidade da subordinação formal, não só dificulta a compreensão como até nega a existência de processos de diferenciação na produção familiar. Como poderiam existir produtores integrados com graus variados de riqueza, quando argumenta-se que seus sobretrabalhos são totalmente expropriados pelas agroindústrias?

A nosso ver, a caracterização do trabalho do produtor familiar integrado como modalidade da subordinação formal é insustentável por diversas razões.

WILKINSON²⁴, por exemplo, enfatiza o caráter novo da base técnica usada pelos agricultores. Com efeito, a base tecnológica utilizada na produção das matérias-primas não é certamente a preexistente à relação de integração. Aliás, esta é uma das características mais marcantes desta relação: a imposição por parte das agroindústrias, ainda que parcialmente, de padrões tecnológicos modernos e adequados à padronização, qualidade, etc. da matéria-prima desejada.

PAULILO²⁵, por sua vez, observa complementarmente que o controle técnico das agroindústrias integradoras sobre a produção

²³ LIEDKE, op. cit., p.18-19.

²⁴ WILKINSON, John. O Estado, a Agroindústria e a Pequena Produção. São Paulo-Bahia, Ed. Hucitec, 1986, p.206.

²⁵ PAULILO, Maria I. Silveira. Produtor e agroindústria: consensos e dissensos, o caso de Santa Catarina. Florianópolis, Ed. da UFSC, 1990.

dos agricultores não é absoluto:

*"(...) Porque se é verdade que a empresa prescreve, com rigor, as técnicas a serem seguidas pelo produtor, também é verdade que isso só acontece com relação ao produto que interessa à agroindústria e, numa região onde a policultura é a dominante, esse produto nunca é o único e nem sempre é o principal dentro da propriedade"*²⁶.

Além disto, o "diagnóstico" de expropriação parece questionável. Pelo menos é nesta direção que apontam contraditoriamente os próprios estudos citados quando atentamente examinados.

SANTOS discute a crise do vinho que se manifesta no período analisado, entre 1957 e 1975. Não obstante, a influência da crise no rendimento líquido não é muito clara. De um lado, afirma que a deterioração dos preços mínimos da uva expressa a subordinação dos agricultores às agroindústrias²⁷. De outro, reconhece que a crise reduz a procura da uva ou avilta os preços²⁸. Se avilta os preços, conforme o ano tomado como base, os cálculos poderão mesmo apontar déficit. Então, a estimativa do rendimento da uva não estaria também refletindo a conjuntura de crise do vinho?

Parece razoável admitir que um mercado em expansão ou retração afete o rendimento do produto integrado em particular e a renda da unidade em geral, via formação de preços, e até o emprego. As agroindústrias seriam mais ou menos flexíveis na classificação, por exemplo. Igualmente poderiam incentivar ou desestimular o tamanho da produção nas unidades produtivas e, assim, afetar o emprego.

²⁶ *Idem, ibidem*, p. 32.

²⁷ SANTOS, *op. cit.*, p.109.

²⁸ SANTOS, *op. cit.*, p.111.

CRAVO afirma que em momentos de expansão da fumicultura em Irati a concorrência entre as agroindústrias acirrou-se. Para os produtores, houve melhoras na classificação e vantagens no fornecimento de crédito de investimento. Inversamente, quando aparece a crise de superprodução, a companhia Souza Cruz não apenas deixa de estimular novos plantadores como ainda impõe redução na área de plantio de fumo de 1,8 para 1,3 hectare²⁹.

De modo geral, nos estudos que tratam da relação de integração, fica-se sem saber se o mercado está ou não em crise e a qual conjuntura corresponde o rendimento tomado para análise.

Uma crítica pertinente dirigida a SANTOS e, na medida que o erro é o mesmo, válida igualmente para CRAVO, é feita por MARTINCOWSKI³⁰, que estuda a produção de tomate para indústria na região de Araçatuba em São Paulo. Esse autor aponta a necessidade de ratear o orçamento familiar, pois, todo ele, indevidamente, é descontado do rendimento líquido do cultivo integrado:

"Na realidade, se o autor alocasse somente a fração de mão-de-obra utilizada no cultivo da uva chegaria, como ressalta em certos momentos, à conclusão de que o produtor de uva retém algum excedente na articulação com a agroindústria³¹".

Em LIEDKE o rendimento é negativo, apesar do rateio. Contudo, a própria autora alerta previamente que o resultado pode dever-se a questões metodológicas de mensuração. Em particular destaca a

²⁹ CRAVO, op. cit., p. 89.

³⁰ MARTINCOWSKI, Paulo M. Integração agricultura-indústria: a rentabilidade da produção de tomate para indústria. Piracicaba, 1986. Tese de Mestrado, Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo, mimeo.

³¹ MARTINCOWSKI, op. cit., p.39.

superestimação do orçamento familiar, não porque os cálculos baseiam-se no salário mínimo por hora, mas por ter atribuído igual peso às horas de trabalho de adultos e crianças³². Todavia, como os custos estimados com a mão-de-obra (orçamento familiar) superam inclusive o rendimento bruto do fumo (produção vezes preços médios de mercado para os anos 69/70/71), é possível que existam adicionalmente outros problemas metodológicos³³. Para LIEDKE, ao contrário de SANTOS e CRAVO, a produção das demais explorações vai compensar só parcialmente o déficit do fumo³⁴.

Em SORJ et alii não é possível verificar problemas de mensuração de déficit, pois estes autores limitam-se a concordar com as conclusões de um outro estudo citado³⁵ sem explicitar a metodologia.

Já em RIZZI não há exatamente problemas metodológicos, mas a generalização do resultado de uma situação conjuntural a todos os produtores de frango de corte.

Com efeito, o déficit observado por RIZZI ocorre apenas na fase inicial de instalação³⁶ quando há necessidade de amortizar o investimento e pagar os juros. Enquanto permanecem nesta fase inicial, "(...) inevitavelmente acontecerá transferência de renda de outras atividades para a avicultura, como se constatou na pesquisa de campo"³⁷. Após esta fase inicial, o rendimento do

³² LIEDKE, op. cit., p.81.

³³ Aparentemente seriam problemas sobre o total de horas de trabalho, já que a autora cita alguns totais de fonte distinta e aquém do total de horas utilizado para efeito de cálculo do orçamento.

³⁴ LIEDKE, op. cit., p.83-84.

³⁵ TEIXEIRA, Walter N. (Coord.). Análise do sistema de integração agroindustrial em suínos e aves em Santa Catarina. Florianópolis, Centro de Assistência Gerencial de Santa Catarina, 1978, mimeo.

³⁶ RIZZI, op. cit., p.165.

³⁷ RIZZI, op. cit., p.166.

aviário não apenas restitui os custos operacionais (onde incluem-se a mão-de-obra e a depreciação) como até mesmo fornece um excedente³⁸. Então, concretamente, deduz-se da pesquisa de RIZZI que haveria simultaneamente avicultores operando com déficit e (a maioria?) com excedente. É uma conclusão que o autor admite, mas não desenvolve.

MARTINCOWSKI, após descontar do rendimento bruto do tomate vendido à indústria os custos operacionais de produção (depreciação, insumos, mão-de-obra, e os custos de arrendamento e juros), também verifica a apropriação de excedente por parte dos produtores, chamado por ele de "resultado positivo":

*"Com base nos aspectos analisados, pode-se afirmar que os produtores de tomate rasteiro na ligação com a indústria de processamento obtiveram resultados positivos. Para os que não conseguiram esse resultado, o motivo deve ser buscado, principalmente, na ocorrência de pragas e doenças, além das diversidades climáticas. Estas peculiaridades caracterizam o processo produtivo agrícola em geral"*³⁹.

Então, os estudos mais apurados parecem mostrar que o rendimento bruto do cultivo/animal integrado restitui os custos operacionais e até mesmo fornece um excedente, em especial pós-fase de instalação. Quer dizer, o trabalho do produtor familiar integrado não expressaria uma situação particular de expropriação

³⁸ Na realidade o rendimento não precisa ser necessariamente negativo nesta fase inicial. Um produtor, por exemplo, que disponha de mais de um aviário pode evidentemente ratear ainda mais o "orçamento familiar". Também se o agricultor conseguir não afastar-se das expectativas de eficiência das agroindústrias (taxas de mortalidade e conversão) pode até mesmo apropriar-se de excedente já desde essa fase.

³⁹ MARTINCOWSKI, op. cit., p.67.

do excedente com preservação da propriedade. Pelo contrário, ao contemplar um excedente, a situação de integração pode viabilizar a ascensão sócio-econômica de pelo menos parte dos produtores familiares.

1.2 EXPLICAÇÕES CLÁSSICAS

1.2.1 A diferenciação social

LÊNIN⁴⁰ classifica os camponeses russos do final do século XIX em função dos meios econômicos (animais de tração e área cultivada) a partir dos Censos Estatísticos dos Zemstvos e dos Censos Militares de Cavalos. Sua análise mostra que, ao contrário dos grupos inferiores de camponeses (sem ou com um único cavalo), os superiores (com 4 ou mais cavalos) concentram a produção, a terra (comprada e arrendada), as inovações tecnológicas, etc. Mais ainda, na sua maioria, os grupos superiores utilizam-se de trabalho assalariado, inclusive do contratado a prazo. Também mostra que estes camponeses juntam à exploração agrícola atividades comerciais e industriais, enquanto que nos grupos inferiores nota seu empobrecimento e venda de força de trabalho e nos intermediários uma enorme instabilidade. A análise dos orçamentos familiares reforça adicionalmente suas constatações⁴¹.

⁴⁰ LÊNIN, Vladimir. I. El desarrollo del capitalismo en Rusia, el proceso de la formación del mercado interior para la gran industria. Moscú, Ed. Progreso, 1979.

⁴¹ Esta polarização, embora nos termos de grande produção x pequena produção, foi também constatada por LÊNIN na agricultura dos Estados Unidos. Ver LÊNIN, Vladimir I. Capitalismo e agricultura nos Estados Unidos: novos dados sobre as leis de desenvolvimento do capitalismo na agricultura. São Paulo, Ed. Brasil Debates, 1980.

A realidade no seio do campesinato é contraditória. De um lado, uma pequena fração acumula terra, maquinaria, etc, aumenta e diversifica seu volume de atividade econômica contratando trabalho assalariado: é o campesinato rico. De outro, a grande maioria pauperiza-se, a venda de força de trabalho se faz necessária à subsistência: é o campesinato pobre. Há, por último, o grupo intermediário, o campesinato médio, onde alguns membros bem-sucedidos também enriquecem. As contradições explicitam-se porque a acumulação nos camponeses ricos ocorre às custas das terras, força de trabalho, etc., dos camponeses pobres e mesmo da maior parte dos médios:

" (...) No hay ni un solo fenómeno entre los campesinos que no tenga esa forma contradictoria, propiedad específica del régimen capitalista, es decir, que no exprese la lucha y la disparidad de intereses, que no represente un más para unos y un menos para otros. Así son el arriendo, la compra de tierras y las 'industrias' en sus tipos diametralmente opuestos; así es también el progreso técnico de la hacienda.

(...) El conjunto de todas las contradicciones económicas existentes en el seno de los campesinos constituye lo que nosotros llamamos diferenciación de éstos. Los mismos campesinos definen este proceso con un término extraordinariamente certero y expresivo: 'descampenización'⁴².

⁴² LÊNIN, El desarrollo... op. cit., p. 162 e 163.

O surgimento de desigualdades nos bens das famílias camponesas não representa o ponto final do processo de diferenciação. Para LÊNIN este processo avança até a destruição plena do campesinato:

"(...) La aparición de la desigualdad en los bienes es, indudablemente, el punto de partida de todo el proceso, pero el proceso no acaba en modo alguno en esta solo 'diferenciación'. Además de diferenciarse, el viejo campesino se derrumba por completo, deja de existir, desplazado por tipos de la población rural totalmente nuevos, por tipos que constituyen la base de la sociedad donde dominan la economía mercantil y la producción capitalista. Estos tipos son la burguesía rural (en su mayoría pequeña) y el proletariado del campo, la clase de los productores de mercancías en la agricultura y la clase de los obreros agrícolas asalariados⁴³".

Mas o processo de diferenciação prossegue com a eliminação do recém-gerado pequeno burguês (ou pequeno produtor de mercadorias) pelo grande capitalista. Referindo-se aos camponeses (ricos) que montam empresas industriais, LÊNIN afirma:

"(...) Cualquier paso en el desarrollo de la economía mercantil conduce inevitablemente a que los campesinos proporcionen en su seno nuevos y nuevos industriales; este proceso rotura, por así decir, nuevos campos, prepara nuevas regiones en las partes más atrasadas del país o en las ramas más atrasadas de la industria para que después se apodere de ellas el capitalismo. Ese mismo crecimiento del capitalismo se manifiesta de un modo totalmente

⁴³ Idem, Ibidem, p. 163 e 164.

distinto en otras partes del país o en otras ramas de la industria: no por el aumento, sino por la disminución del número de pequeños talleres y obreros que trabajan en su domicilio, enjaulados por la fábrica⁴⁴ (grifo nosso).

Quer dizer, além da destruição "del viejo régimen patriarcal campesino", a noção da diferenciação leninista inclui também a "depuração" de parte da própria burguesia, da classe patronal, nas regiões e setores onde o capitalismo encontra-se mais desenvolvido. Por outro lado, a eliminação da pequena burguesia evidencia seu caráter instável e transitório no capitalismo, uma forma de produção "en devenir". Em consequência, no final do processo haveria basicamente duas classes sociais: a proletária e a grande burguesia.

Porém, pelo menos na agricultura, essas conclusões não foram posteriormente confirmadas pelo desenvolvimento capitalista dos países centrais. É verdade que "o velho regime patriarcal camponês" sucumbiu, mas a produção que o substitui não é propriamente uma grande agricultura patronal. De acordo com ABRAMOVAY⁴⁵ :

"Aqui, da mesma forma que nos Estados Unidos e de maneira geral em todo o mundo capitalista desenvolvido avançado, foi a agricultura familiar que, sobretudo após a Iª Guerra Mundial, responsabilizou-se não só por assegurar um consumo alimentar mais que suficiente aos europeus, mas por garantir ao Continente o lugar hoje de primeiro exportador mundial de produtos agrícolas".

⁴⁴ *Idem, Ibidem*, p. 326.

⁴⁵ ABRAMOVAY, Ricardo. *De camponeses a agricultores*, paradigmas do capitalismo agrário em questão. Campinas, 1990. Tese de Doutorado, IFCH/UNICAMP, mimeo.

Alguns autores questionam os dados relacionados com o trabalho assalariado. SZUREK⁴⁶, por exemplo, chama a atenção para o fato de que as numerosas estatísticas apresentadas por LÊNIN eram precárias na determinação da dimensão e peso do trabalho assalariado na agricultura russa e de todos os países onde analisou a questão agrária. Na realidade, tal como confirmaram estudos posteriores, o proletariado agrícola era quase inexistente na época, de maneira que a agricultura que LÊNIN apresenta como capitalista era na verdade essencialmente familiar⁴⁷.

WILKINSON⁴⁸, ao contrário de SZUREK, reconhece a penetração capitalista no campesinato e a existência de contradições de classe constatadas por LÊNIN, mas observa que suas dimensões quantitativas foram "grandemente exageradas" e questiona a suposta instabilidade do camponês médio.

Outras críticas dizem respeito ao contexto político/ideológico que vivenciava LÊNIN. é o caso de ABRAMOVAY. Para este autor a ênfase na decomposição do campesinato expressava muito mais o contexto político em que LÊNIN atuava do que uma lei objetiva e universal do desenvolvimento capitalista no campo. A prova disto seria a ausência do tema de diferenciação no trabalho contemporâneo de KAUSTKY⁴⁹ sobre a Alemanha, outro clássico da literatura agrária marxista⁵⁰. Segundo GOODMAN, SORJ & WILKINSON⁵¹:

⁴⁶ SZUREK, Jean-Charles. Aux origens paysannes de la crise polonaise. Paris, ACTES SUD, 1982.

⁴⁷ Idem, Ibidem, p. 33.

⁴⁸ WILKINSON, op. cit., p. 53 e 54.

⁴⁹ KAUSTKY, Karl. La cuestión agraria. Barcelona, ed. laia, 1974.

⁵⁰ ABRAMOVAY, op. cit., p. 19 e 20.

⁵¹ GOODMAN, D.; SORJ, B. & WILKINSON, J. DA LAVOURA ÀS BIO-TECNOLOGIAS. Rio de Janeiro, Campus, 1990, p. 132.

"(...) Depois da revolução camponesa de 1905, Lênin foi forçado a reconhecer a fraqueza teórica de sua posição, mas insistiu, apesar disso, sobre a 'tendência'. A defesa dogmática da tendência foi, subsequentemente, o aspecto predominante de uma linha completa de análises leninistas até os dias de hoje".

Para SHANIN⁵² a precariedade dos dados disponíveis pré-revolução e a influência do ambiente político-ideológico deram um caráter fundamentalmente dedutivo e até mesmo especulativo aos pontos de vista e teorias sustentadas. Mas entende que essas restrições são igualmente válidas tanto para os pesquisadores russos marxistas quanto para os liberais e populistas da época:

*"(...) Las conclusiones obtenidas procedían principalmente de presunciones teóricas de carácter básico y de comprensiones generales del desarrollo económico de la sociedad rusa"*⁵³.

Há um ponto, não obstante, ainda pouco levantado e que a nosso ver também pode ter influenciado a visão de LÊNIN. Para este autor o elemento teórico fundamental na explicação do processo de diferenciação é a formação e ampliação do mercado capitalista.

Uma vez inserido nesse mercado, qualquer produtor de mercadorias passa a agir sob pressão da competição, isto é, passa a enfrentar os demais produtores de mercadorias. É uma luta onde o vencedor é quem mais eficientemente racionaliza custos e aumenta a produtividade. Daí a importância de incorporar inovações tecnológi-

⁵² SHANIN, Teodor. La clase incómoda. Madrid, Alianza Editorial, 1983.

⁵³ Ibidem, p. 90.

cas.

Por outro lado, dado o montante de capital necessário à compra de máquinas e insumos, apenas os grandes produtores de mercadorias (camponeses ricos e nobres) têm chances de incrementar a produtividade do trabalho e de ser mais competitivos. Quer dizer, a superioridade da grande sobre a pequena produção decorre da maior produtividade como consequência do emprego sistemático de máquinas. É esta superioridade que permite eliminar a pequena produção:

"(...) El empleo sistemático de máquinas en la agricultura desplaza al campesino 'medio' patriarcal de manera tan inexorable como el telar de vapor desplaza al tejedor kustar que trabaja con telar movido a mano⁵⁴".

LÊNIN esclarece melhor este ponto quando analisa o desenvolvimento da indústria. Aqui expressa claramente que a sobrevivência da pequeno produtor de mercadorias, isto é, aquele produtor que simultaneamente é proprietário, trabalhador direto e patrão, está associada à ausência do desenvolvimento do sistema de máquinas:

"(...) Este mantenimiento (y hasta, como hemos visto, desarrollo) de las empresas pequeñas bajo la manufactura es un fenómeno del todo natural. Con la producción manual, las grandes empresas no tienen una superioridad decisiva frente a las pequeñas; la división del trabajo, que origina las más simples operaciones parciales, facilita la aparición de talleres pequeños. Por ello,

⁵⁴ LÊNIN, op. cit., p. 218.

*para la manufactura capitalista es precisamente típico el pequeño número de empresas relativamente grandes junto a un considerable número de pequeñas*⁵⁵.

Essa superioridade decisiva ocorre quando a grande produção emprega o sistema de máquinas, transformando-se de manufatura em fábrica:

*"(...) Sólo la gran industria maquinizada lleva un cambio radical, echa por la borda el arte manual, transforma la producción sobre principios nuevos, racionales, aplica sistemáticamente a la producción los datos de la ciencia. (...) La gran industria maquinizada desplaza definitivamente las empresas pequeñas*⁵⁶".

Parece, pois, que LÊNIN pressupõe economias de escala na agricultura decorrentes do emprego sistemático de máquinas. A idéia implícita era de que essas economias reduziriam os custos e preços unitários na grande produção até o nível onde a permanência da pequena produção seria impossibilitada, pelo menos a médio prazo. Dessa maneira, tanto na indústria quanto na agricultura, é razoável admitir ou esperar a aniquilação do campesinato e do pequeno produtor de mercadorias pela grande produção capitalista. Entretanto, economias de escala na agricultura não parecem ter importância decisiva⁵⁷.

⁵⁵ *Ibidem*, p. 424 e 425.

⁵⁶ *Ibidem*, p. 529 e 530.

⁵⁷ Ver para maiores detalhes: VEIGA, J. Eli. O Desenvolvimento Agrícola, uma visão histórica. São Paulo, HUCITEC, 1991; GOODMAN, SORJ, & WILKINSON, op. cit.; e MANOEL, Álvaro. Política agrícola, eficiência e concentração na agricultura brasileira: um estudo do setor canavieiro paulista. São Paulo, IEP/USP, 1986.

evaluando (o sea que la fatiga debida al trabajo se estima subjetivamente inferior a la importancia de las necesidades por cuya satisfacción se aguanta el trabajo), la familia, que trabaja sin pagar mano de obra, tiene toda clase de motivos para proseguir su actividad económica⁶⁰.

O fator persistentemente desequilibrador são as necessidades de consumo familiares. Essas necessidades de consumo são histórica e culturalmente variáveis por incluir necessidades e hábitos urbanos⁶¹. Porém, além desses condicionantes, elas se modificam com o ciclo demográfico, isto é, ao evoluir biologicamente a família camponesa.

Para CHAYANOV as famílias novas sofrem crescente pressão das necessidades familiares, pois com o nascimento dos filhos cresce o tamanho da família, ou melhor, aumenta a proporção dos membros consumidores vis-à-vis os membros trabalhadores que nesse momento restringem-se ao casal (fase 1). Sob essa pressão e contando com um determinado estoque de terra e capital e com uma dada estrutura de preços, tentarão aumentar o tamanho de atividade econômica elevando o grau de auto-exploração. Por auto-exploração o autor entende o grau de intensidade do trabalho anual, isto é, a quantidade de energia "(...) que el trabajador campesino puede o quiere gastar en el trabajo a lo largo de 12 meses⁶²":

"(...) el trabajador campesino estimulado al trabajo por las necesidades de su familia desarrolla mayor energia al aumentar

⁶⁰ CHAYANOV, Alexander V. Sobre la teoria de los sistemas económicos no capitalistas. IN: ARICÓ, José (Org.). Chayanov y la teoria de la economia campesina. Mexico, Ed. Pasado y Presente, 1981, p. 54.

⁶¹ CHAYANOV, La organización..., op. cit., p. 148-149.

⁶² Idem, Ibidem, p. 72-73.

la presión de estas necesidades⁶³.

Assim, como consequência da maior auto-exploração, consegue-se incrementar o tamanho da produção e a renda familiar. Todavía, a família não deve destinar todo o acréscimo da renda ao consumo imediato, sob pena de declinar seu bem-estar no futuro:

"(...) Por su experiencia de muchos años la familia sabe que reducir sus recursos económicos implica mayor intensidad en el trabajo para el próximo año, y aun a pesar de esto se reducirá el nivel de bienestar. Exactamente por la misma manera comprende muy bien que su posición futura puede mejorar si se aumenta la formación de capital. En otras palabras, la finalidad productiva de cada rublo puede evaluarse desde el punto de vista de bienestar en un año futuro, lo cual se supone vinculado con un monto particular de renovación de capital en el año actual⁶⁴".

É preciso, então, investir no aumento da produtividade do trabalho para aumentar ainda mais o tamanho da atividade econômica, embora isto implique redução do consumo presente:

"Si, no obstante, la familia desea elevar su bienestar en los años futuros por encima del nivel en el que puede establecerse desde este año, debe afrontar una reducción de su bienestar del año presente. A este precio, aumenta el monto de capital disponible para su fuerza de trabajo y prepara

⁶³ *Idem, Ibidem*, p. 80 e 81.

⁶⁴ *Idem, Ibidem*, p. 256.

el aumento de su bienestar en el futuro⁶⁵."

Se houver necessidade de terra a comuna russa (MIR) e/ou o mercado podem suplementar qualquer déficit e viabilizar o aumento da atividade econômica, cujo patamar máximo é conseguido na fase 2. Nesta fase cessa o crescimento da família e diminui a proporção consumidores/trabalhadores, já que progressivamente os filhos ingressam na idade produtiva. Daí em diante, à medida que se desmembra a família original (fase 3) com o casamento dos filhos, declina a pressão das necessidades familiares e diminui-se o tamanho de atividade econômica.

Essa relação entre o ciclo demográfico e a área cultivada⁶⁶ é destacada por CHAYANOV ao observar o "vínculo genético" entre as unidades camponesas descritas em 1911 e aquelas das quais estas se originaram e que também tinham sido descritas em 1882.

"Vemos que una parte considerable de las unidades de explotación que sembraban áreas pequeñas fueron adquiriendo fuerza de trabajo al aumentar la edad y el tamaño de la familia y que al aumentar su área sembrada ingresaron en los grupos más altos, expandiendo así también su actividad económica. Inversamente, las unidades originalmente extensas ingresaron en los grupos más bajos que corresponden a las familias pequeñas creadas después de una división. Esto nos demuestra que el proceso demográfico de crecimiento y distribución de la familia por tamaño también determina en gran medida la distribución de unidades económicas por tamaño del área sembrada y

⁶⁵ Idem, Ibidem, p. 258.

⁶⁶ Considerada pelo autor como o indicador disponível para avaliar o volume de atividade econômica que inclui, além das atividades agrícolas, as atividades artesanais e comerciais e, ainda, a venda de força de trabalho.

cantidad de ganado"⁶⁷.

Noutras palavras, as famílias camponesas ricas correspondem à aquelas que se encontram na fase 2 do ciclo, enquanto que as famílias pobres correspondem às que estão na fase 1. O ciclo demográfico é o principal determinante do processo de diferenciação, mas não o único:

*"Al considerar estos procesos debemos tener en cuenta que estas corrientes no están determinadas solamente por los procesos demográficos de crecimiento y división de la familia. Las explotaciones pueden crecer y declinar sin que cambie la composición de su familia debido a causas puramente económicas. Además, las situaciones de mercado favorables o desfavorables pueden facilitar o dificultar el desarrollo de su actividad de acuerdo con su propio crecimiento. No hay duda, sin embargo, de que las causas demográficas tienen a su cargo el principal papel en estos movimientos"*⁶⁸ (grifo do autor).

Não obstante, a diferenciação demográfica também tem sido objeto de diversas críticas. HARRINSON observa que a capacidade das famílias novas e mais pobres de auto-financiar o crescimento do volume de atividade econômica é extremamente pequena, pois "(...) la demanda de consumo aumentada entra inmediatamente en conflicto con la mayor inversión necesaria para equilibrar los recursos de la familia con sus futuras necesidades"⁶⁹.

⁶⁷ Idem, Ibidem, p. 65 e 66. Ver também no capítulo 7 p. 287-305.

⁶⁸ Idem, Ibidem, p. 295.

⁶⁹ HARRINSON, op. cit., p. 170.

ABRAMOVAY assinala que a racionalidade econômica do camponês, baseada no balanço consumo/trabalho, é necessariamente incompleta, porque seu ambiente social (que CHAYANOV abstrai) permite que outros critérios não-econômicos de relações humanas sejam organizadores da vida. Também observa que o desenvolvimento técnico impede que o problema da penosidade seja determinante nas opções dos atuais agricultores⁷⁰.

Uma das críticas mais contundentes advém das teorizações marxistas sobre o Complexo Agroindustrial que, paradoxalmente, partem do próprio CHAYANOV⁷¹. Cita-se freqüentemente um trecho do último capítulo onde CHAYANOV discute a integração dos camponeses às agroindústrias de linho:

"El mecanismo que hemos descripto, con sus cientos de miles de ramificaciones, penetra hasta las profundidades de las unidades económicas campesinas, a las que deja en libertad respecto de la producción pero domina totalmente en el aspecto económico. El ingreso, el nivel de bienestar y el poder para formar capital de algunas unidades de explotación de lino en Gzhatsk comienzan a depender en un grado muy elevado de las relaciones puramente capitalistas de Europa occidental y, a veces, de la financiación que brindan los bancos norteamericanos a las hilarías de Belfast.

Con frecuencia, la maquinaria comercial, interesada en una calidad normal de la mercancía que reúne, también comienza a interferir activamente en la organización de la producción. Dicta las condiciones técnicas, aporta semillas y fertilizantes, determina la rotación y convierte a sus proveedores en ejecutores técnicos de sus designios y su plan económico⁷²."

⁷⁰ ABRAMOVAY, op. cit., p. 100-103 e 206-207.

⁷¹ GOODMAN, SORJ & WILKINSON, op. cit. p. 132.

⁷² CHAYANOV, La organización..., op. cit., p. 310 e 311.

WILKINSON aponta corretamente a contradição: os camponeses, ao integrar-se às agroindústrias (e, portanto, ao inserir-se em mercados nacionais e internacionais mais desenvolvidos), perdem o domínio dos meios de produção e das técnicas necessárias à nova produção e, como consequência, a organização econômica do estabelecimento (volume de produção, qualidade, etc.,) não pode mais ser determinada a partir da lógica do balanço trabalho/consumo:

"Assim, neste contexto, não há mais qualquer espaço para a determinação da produção de acordo com o balanço trabalho-consumo. (...) por maior que seja a validade da teoria de Chayanov para o caso do produtor camponês independente, qualquer lógica autônoma atribuível a este último é subvertida uma vez que a exploração se- ja subordinada aos meios de produção e ao controle técnico da agroindústria⁷³."

1.3 UMA EXPLICAÇÃO ALTERNATIVA À DIFERENCIAÇÃO

1.3.1 O empresário familiar

O produtor familiar integrado é um empresário que apresenta como primeira característica a unidade propriedade/trabalho. FRIEDMANN⁷⁴ explica a relevância deste aspecto da seguinte forma:

"(...) This is unique in a society whose central structural principle is the separation between capital on one side and free labour on the other, with production organized through markets in labour power".

⁷³ WILKINSON, op. cit., p. 63.

⁷⁴ FRIEDMANN, Harriet. Patriarchy and Property: a reply to Goodman and Redclift. Sociologia Ruralis, 16(2): 186-194, 1986, p.187.

I.2.2 A diferenciação demográfica

A base empírica do trabalho mais conhecido de CHAYANOV⁵⁸ são os relatórios dos Zemstvos e os dados de orçamentos familiares russos e, ainda, pesquisas realizadas no início do atual século. Segundo HARRISON⁵⁹:

"(...) La contribución de Chayanov consistió en una interpretación no marxista de la desigualdad económica caracterizada por el rechazo de la idea de la determinación cultural de la subsistencia y de aquella según la cual la desigualdad económica estaba socialmente determinada en sus orígenes y era irreversible en sus consecuencias".

CHAYANOV afirma que as famílias camponesas modificam o volume de atividade econômica em função de avaliações subjetivas do balanço entre as necessidades de consumo familiares e o esforço despendido em satisfazê-las:

"Cada nuevo rublo del creciente producto del trabajo familiar puede considerarse de dos modos: en primer lugar, desde el punto de vista de su importancia para el consumo, para saciar las necesidades de la familia; en segundo lugar, desde el punto de vista del cansancio o la fatiga con que se produjo. (...) Mientras no se alcance el equilibrio entre los dos elementos que se están

⁵⁸ CHAYANOV, Alexander V. La organización de la unidad económica campesina. Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1985.

⁵⁹ HARRISON, Mark. Chayanov y la economía del campesinado ruso. IN: ARICÓ, José (Org.) Chayanov y la teoría de la economía campesina. Mexico. Ed. Pasado y Presente, 1981, p. 166.

Com efeito, se entendido o capitalista no sentido leninista⁷⁵ como patrão, a unidade propriedade/trabalho distingue ambos empresários, já que a participação do capitalista na produção restringe-se à direção e supervisão, enquanto o trabalho direto cabe exclusivamente a assalariados.

Principalmente por razões históricas, com destaque na ação do Estado, a persistência da unidade propriedade/trabalho não tem uma única face. Na moderna agricultura européia, segundo SERVOLIN⁷⁶, o trabalho direto do proprietário é de "responsabilité personnelle", isto é, advém de um único membro da família, muitas das quais sem sucessor. Todavia, na produção de trigo nos Estados Unidos, FRIEDMANN⁷⁷ observa trabalho direto não apenas do pai proprietário mas também de pelo menos um filho sucessor. Da mesma forma na agricultura do Canadá, JEAN⁷⁸ aponta "l'agriculture de groupe" com participação de filhos no trabalho direto. Também no Brasil o trabalho direto dificilmente restringe-se a um único membro da família que, convém notar, ainda persiste ampliada, com vários filhos e sucessores⁷⁹. Por outro lado, mesmo que sazonalmente, o trabalho direto da família não é dispensável em grande parte das

⁷⁵ LÊNIN, El desarrollo..., op. cit.

⁷⁶ SERVOLIN, Claude. L'agriculture moderne. Paris, éditions du Seuil, 1989.

⁷⁷ FRIEDMANN, Harriet. Simple Commodity Production and Wage Labour in the American Plains. The Journal of Peasant Studies, 6(1): 71-100, 1978a.

⁷⁸ JEAN, Bruno. Agriculture et développement dans l'Est du Québec. Québec, Presses de l'Université du Québec, 1985.

⁷⁹ O número médio de filhos na região rural do Sul decresceu 13,6% entre 1978 e 1984. Porém, embora decrescente a família rural ainda permanece ampliada. Em 1984, o número médio de filhos por família rural foi de 2,35. Ver PORTO, C. N.; COSTA, I. D. N. & NOZOE, N. H. Estrutura das famílias na cidade e no campo: uma análise inter-regional. IN: DELGADO, G. C.; GASQUES, J. G. & VERDE, C. M. V. (Orgs.). Agricultura e políticas públicas. Brasília, IPEA, 1990, cap. III, p.225-278 (Série IPEA, 127).

atividades rurais, dado o caráter parcial da modernização agrícola⁸⁰.

No obstante, o empresário familiar não se distingue somente dos capitalistas. Há também diferenças com respeito aos camponeses, observáveis na medida em que a produção destes passa por relações comunitárias e pessoais. Para FRIEDMANN⁸¹:

"(...) Peasant households have important communal relations, including local exchange of products and reciprocal sharing of labour. For this reason the village is typically the immediate arena of reproduction. Even asymmetrical relations, such as credit and tenancy, are with particular persons, not banks or corporations, and are not governed by market prices".

Dessa maneira, a inserção do camponês no mercado só é parcial. ABRAMOVAY⁸² adiciona que o fundamental nesta inserção parcial é a flexibilidade entre consumo e venda no sentido de que, "(...) caso o mercado não seja propício, o objetivo central de alimentar a família não estará fatalmente comprometido(...)". Para este autor o caráter parcial da inserção no mercado é também viabilizado na medida em que nem todos os meios de produção são comprados⁸³. FRIEDMANN esclarece que terra e trabalho, para o camponês, são bem mais importantes que outros meios de produção na

⁸⁰ GRAZIANO DA SILVA, José. Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura. São Paulo, HUCITEC, 1981.

⁸¹ FRIEDMANN, Harriet. Household Production and the National Economy: Concepts for the Analysis of Agrarian Formations. The Journal of Peasant Studies, 7(2):158-184, 1980, p.165.

⁸² ABRAMOVAY, op. cit., p. 122.

⁸³ Idem, ibidem, p.123.

determinação da qualidade e quantidade de produção⁸⁴.

Com efeito, a inserção parcial do camponês no mercado é possível na medida em que, utilizando-se do saber técnico e meios de produção tradicionais, sua produção pode tornar-se mercadoria quando assim o decidir. Noutras palavras, porque os meios de produção e as técnicas essenciais à produção rural consumida pela sociedade ainda encontram-se sob seu domínio.

Este domínio, porém, é minado paulatina mas crescentemente pelos capitais industriais, com base em apropriações parciais e discretas do processo de produção rural⁸⁵, apropriações que expressam a crescente corrosão da natureza como força fora da direção e controle dos capitais industriais "apropriacionistas" e, freqüentemente, a perda da importância do trabalho na produção agrícola.

A nosso ver, este é o aspecto central. O empresário familiar constitui-se (ou consolida-se) na pós-Guerra, quando a produção rural de mercadorias consumida pela sociedade passa necessariamente pela absorção de inovações tecnológicas vindas de capitais industriais. Sem essas inovações cada vez mais dificulta-se a produção e até mesmo impede-se a comercialização.

Nessas condições, qualquer agente econômico que pretenda produzir mercadorias é obrigado não apenas a adquirir os novos meios de produção e a re-qualificar o saber técnico, como também a ampliar sua inserção em mercados mais desenvolvidos de dinheiro, terra, etc. e, ainda, a operar sob as condições gerais de sobrevivência do capitalismo (concorrência, concentração, etc.).

A inserção no mercado do empresário familiar, porém, não deve ser entendida como "plena" ou "completa", no sentido de que vende-se tudo o que se produz e compra-se tudo o que se consome, até mesmo os alimentos da família. Diversos estudos empíricos no Brasil têm observado a produção de auto-subsistência inclusive nos

⁸⁴ FRIEDMANN, Household Production..., op. cit., p.165.

⁸⁵ GOODMAN, SORJ & WILKINSON, op. cit..

produtores familiares de soja⁸⁶.

O traço fundamental dessa inserção é seu caráter irreversível, sob pena de ameaçar a reprodução social. O empresário familiar prescinde das relações comunitárias e pessoais mas não dos mercados, inclusive o de força de trabalho:

"(...)O mercado adquire a fisionomia impessoal com que se apresenta aos produtores numa sociedade capitalista. Os laços comunitários perdem seu atributo de condição básica para a reprodução material. Os códigos sociais partilhados não possuem mais as determinações locais, por onde a conduta dos indivíduos se pautava pelas relações de pessoa a pessoa. Da mesma forma, a inserção do agricultor na divisão de trabalho corresponde à maneira universal como os indivíduos se socializam na sociedade burguesa: a competição e a eficiência convertem-se em normas e condições da reprodução social⁸⁷."

Sob esta ótica, o atual empresário familiar contrapõe-se ao camponês russo estudado por CHAYANOV pois não é "(...)sujeito criador de sua própria existência". A inserção no mercado, por outro lado, sob as condições gerais de sobrevivência do capitalismo (concorrência, eficiência, concentração, etc.), imprime um novo objetivo à organização da sua produção.

1.3.1.1 O duplo objetivo da produção

Naturalmente que o empresário familiar procurará a melhoria do bem-estar da família trabalhadora e num sentido amplo. Do ponto de vista do consumo, aspira a todos os bens e serviços que a socie-

⁸⁶ Ver por exemplo LOVISOLO, H. R. Terra, trabalho e capital. Campinas, ed. da UNICAMP (série pesquisas), 1989, p. 152.

⁸⁷ ABRAMOVAY, op. cit., p. 139 e 140.

dade moderna oferece. Tenta inclusive viabilizar uma outra opção profissional aos filhos que solicitam.

Porém, da mesma forma que qualquer empresário capitalista, também procurará valorizar seu capital, aplicando seus recursos ou ativos nas atividades econômicas que apontem expectativas de ganho monetário maior, menor incerteza e risco de bancarrota e maior liquidez. Somente dessa maneira pode ter chances de sucesso no mercado: assegurar a contínua incorporação de inovações, acompanhar as modificações no tamanho que daí decorrem e também propiciar novas empresas aos filhos sucessores.

Valorização patrimonial com melhoria do bem-estar familiar são os dois objetivos do empresário familiar ao organizar a produção. É claro que esses objetivos podem não conciliar-se dependendo da pobreza da família. Todavia, a decisão sobre sua utilização torna-se menos dramática à medida que cresce a magnitude do excedente monetário conseguido. A partir daí a valorização patrimonial e a melhoria do consumo familiar não apenas são passíveis de conciliação como andam em termos gerais pari passu.

O empresário familiar, entretanto, procura a valorização patrimonial de uma maneira particular e que expressa uma das implicações econômicas da unidade propriedade/trabalho. Isso pode observar-se nas decisões de produzir e investir, isto é, na decisão de alocar recursos e força de trabalho para a produção de mercadorias.

1.3.1.2 Expectativas de trabalho

O empresário familiar, além de analisar as expectativas de ganho e a menor ou maior incerteza, liquidez e risco de bancarrota, também avalia suas decisões sob a ótica do que podemos chamar de expectativas de trabalho. Isto simplesmente porque seu tamanho econômico não o dispensa do trabalho direto. Além disso, esse trabalho direto é governado no processo de trabalho por princípios de parentesco e patriarcado que estão ausentes na produção capitalista:

" At least as important in distinguishing family farms from capitalist ones are their relations in production, or labour process. Here the principles of kinship and patriarchy prevail. The division of labour, patterns of domination and struggle, and cyclical life of the enterprise, are all shaped by gender and generation"⁸⁸.

Quer dizer, a relação no processo de trabalho entre o proprietário e chefe da empresa e os membros familiares não é a mesma do que a relação patrão-assalariado. Assim, poupando trabalho direto poupa a família e atende igualmente ao objetivo de melhoria do bem-estar geral.

As expectativas de trabalho referem-se à avaliação ex-ante do esforço físico e psíquico, intensidade e continuidade do trabalho direto que exige cada uma das opções de quanto produzir e de investimento alternativo⁸⁹. Essa avaliação é resultado de experiência própria, da observação junto a vizinhos pioneiros, bem como de informações vindas de agroindústrias, assistência técnica, etc.

Nas decisões econômicas do empresário familiar inexiste qualquer tipo de equilíbrio, porém, desde que existam opções e desde que as atividades alternativas apresentem semelhantes expectativas de ganho, incerteza, liquidez e risco, aplicará seus recursos naquelas que apontem expectativas de trabalho menor⁹⁰. Já para o capitalista a aplicação de capital nestas condições será

⁸⁸ FRIEDMANN, Patriarchy and Property..., op. cit., p. 187.

⁸⁹ É evidente que o esforço físico (ou penosidade do trabalho) cada vez mais é reduzido pelas inovações. Porém, em compensação, freqüentemente agrava-se a sazonalidade do trabalho e em consequência sua intensidade ou, então, ocorre maior continuidade do trabalho. Como vimos, este é caso na produção integrada. O trabalho direto não é "pesado", não exige maior desgaste físico, mas intensidade e continuidade.

⁹⁰ Quando, dada a pobreza, inexistem opções de investimento, freqüentemente combina-se o mercado de produtos com o de trabalho, isto é, com a venda temporária de força de trabalho.

indiferente.

Dessa maneira, a consideração das expectativas de trabalho apenas imprime especificidade à estratégia de valorização patrimonial do empresário familiar vis-à-vis à do empresário capitalista.

1.3.1.3 Excedente

Uma segunda implicação econômica da unidade propriedade/trabalho diz respeito à noção de excedente, que é um traço comum entre camponeses e empresário familiar. Aqui a argumentação deriva-se fundamentalmente de CHAYANOV. Com efeito, como bem lembra FRIEDMANN⁹¹, na medida que o trabalho familiar não é social, no sentido que não é monetizado através do mercado de trabalho nem ex ante nem ex post, da diferença entre a renda bruta monetária e os gastos monetários destinados à renovação do capital⁹² não é possível deduzir objetivamente as realidades econômicas da produção capitalista: lucro, juros e renda fundiária.

Não se trata de negar a existência de mais-valia. Ocorre que daquela diferença a mais-valia não é estruturalmente distinguível da contribuição do trabalho não monetizado familiar. Por isto qualquer tentativa de "quantificá-la" ex-post enquanto lucro, juro, etc. é arbitrária⁹³.

Do ponto de vista da família esta diferença entre renda bruta e gastos corresponde à sua remuneração anual. É seu excedente e inclui tanto o orçamento familiar quanto uma provável poupança:

⁹¹ FRIEDMANN, Harriet. The Family Farm and the international Food Regimes. IN: SHANIN, T. (Eds.). Peasants and Peasant Societs. London, Basil Blackswell, p.247-258, 1987.

⁹² Aí incluindo despesas com manutenção do capital fixo, insumos e salários (dos trabalhadores não familiares).

⁹³ Noutras palavras, como o trabalho direto dos produtores familiares não tem preço de mercado nem ex ante nem ex post, qualquer estimativa ex post é arbitrária. Na produção capitalista, pelo contrário, a força de trabalho tem preço previamente estabelecido no mercado. Ver a respeito FRIEDMANN, Patriarchy and Property..., op. cit., p.188.

"Las únicas realidades económicas generales en el sistema de explotación familiar son: 1) el ingreso bruto de la explotación, 2) sumas extraídas de este ingreso para invertir en renovación de capital, 3) el presupuesto personal de la familia, y 4) los ahorros no invertidos en la propia explotación. Estas cuatro cifras son totalmente reales y, en tanto puedan ser medidas, son fenómenos económicos y sociales dependientes de un complejo sistema de relaciones sociales y frecuentemente determinados, en gran parte, por la cotización en la Bolsa de Londres más que por las lluvias regionales⁹⁴".

1.3.2 Patamar mínimo de tamanho

GOODMAN, SORJ & WILKINSON classificam as inovações em dois tipos. As inovações dos capitais "substitucionistas" que, ao reduzir o produto rural a mero insumo industrial, abrem "(...)caminho para a eliminação do processo rural de produção, seja pela utilização de matéria-primas não-agrícolas, seja pela criação de substitutos industriais dos alimentos e fibras"⁹⁵. E as inovações que permitem a capitais industriais apropriar-se de certos elementos discretos da produção rural e reincorporá-los na agricultura como insumos ou meios de produção⁹⁶.

Este último tipo de inovações é diretamente responsável pela configuração de um patamar mínimo de tamanho na produção rural de mercadorias. WILKINSON⁹⁷, quando trata do processo de extinção e adaptação da moderna agricultura familiar, aponta a necessidade dos agricultores atingir pelo menos o limite mínimo do tamanho da produção. Também VEIGA⁹⁸ vê esta necessidade:

⁹⁴ CHAYANOV, La organización..., op. cit., p.270.

⁹⁵ GOODMAN, SORJ, & WILKINSON, op. cit., p. 51-52.

⁹⁶ Idem, ibidem, p. 6.

⁹⁷ WILKINSON, op. cit., p.201-202.

⁹⁸ VEIGA, op. cit., p. 186.

"(...) existe uma espécie de 'patamar' mínimo de tamanho (que deve ser medido tanto em termos de área, como de equipamento e mão-de-obra) para cada um desses casos concretos, abaixo do qual torna-se praticamente impossível o sucesso sócio-econômico do empreendimento".

O patamar mínimo de tamanho refere-se, portanto, ao tamanho que pode proporcionar um excedente monetário capaz de assegurar a valorização patrimonial e a melhoria do bem-estar familiar. Abaixo dele dificulta-se e até impede-se a concretização desse duplo objetivo.

Esse patamar mínimo, por outro lado, não é fixo, mas constantemente redefinido pelas inovações tecnológicas advindas, segundo GOODMAN, SORJ & WILKINSON⁹⁹, do movimento competitivo dos capitais industriais que acumulam reestruturando a produção rural, seu processamento e o próprio produto agrícola final.

Trata-se, todavia, de modificações historicamente efetivadas de forma parcial e descontínua, mas que adquirem uma considerável integração já na década de 30. Com efeito, desde então há uma convergência técnica das indústrias mecânica e química em torno das inovações biológicas:

"(...) Todos os setores agroindustriais, o de maquinário agrícola, o químico e o de processamento, foram forçados a adaptar suas estratégias de crescimento a fim de incorporar as oportunidades revolucionárias criadas pelas sementes híbridas e pela nova genética das plantas. Embora seja possível

⁹⁹ GOODMAN, SORJ, & WILKINSON, op. cit., p. 6.

identificar trajetórias separadas, a tendência dominante tem sido a convergência das inovações mecânicas, químicas e genéticas para formar um 'pacote' tecnológico complementar e de integração crescente, que incorpora tanto o processo de trabalho quanto o processo natural de produção¹⁰⁰.

Embora já se apresente claramente nos anos 30 com o milho híbrido nos Estados Unidos, esta convergência das inovações apropriacionistas ganhará força e extensão somente na pós-Guerra com sua internacionalização. É o fenômeno conhecido como Revolução Verde. A partir de então difunde-se internacionalmente a nova maneira de produzir mercadorias em certos patamares.

A convergência técnica sintetizada nos pacotes tecnológicos, por outro lado, tem modificado particularmente os patamares dos cultivos/animais abrangidos pelo sistema agroalimentar mundial, onde o complexo agroindustrial americano de grãos "(...) constitui a espinha dorsal desse sistema, com a subsequente integração de carnes"¹⁰¹. Aqui, ao contrário de grande parte dos cultivos/animais excluídos do sistema agroalimentar internacional, as inovações apropriacionistas possibilitam a mecanização completa e rentável de todo o ciclo produtivo ou manejo de animais. As inovações, portanto, modificam o patamar mínimo de tamanho da produção rural heterogeneamente por exploração econômica:

"(...) Ao mesmo tempo, é fundamental entender que a adoção de inovações tecnológicas eleva constantemente o referido patamar mínimo de cada sistema de produção (terra e capital) e reduz -na maior parte

¹⁰⁰ *Idem, ibidem, p.26.*

¹⁰¹ WILKINSON, John. O futuro do sistema alimentar. São Paulo, HUCITEC, 1989, p. 24.

dos casos- as necessidades de mão-de-obra"¹⁰².

As inovações, em consequência, estabelecem uma pressão persistente ao incremento do excedente, imprescindível agora para fazer frente à constante elevação do volume mínimo de dinheiro ou mercadoria necessário para operar nos mercados¹⁰³. Todavia, essa tendência até agora dominante precisa ser relativizada. É possível que no futuro a própria evolução tecnológica permita aumentar o tamanho de produção sem elevar o volume mínimo de dinheiro necessário para estabelecer-se e progredir nos mercados. A agricultura orgânica, o lançamento de sementes mais resistentes a pragas e doenças e mais aptas a diferentes solos, entre outras tecnologias, parecem apontar nesse sentido.

Para nós interessa o seguinte: o estabelecimento de um patamar mínimo e sua constante modificação pelas inovações fornecem a "chave" para a análise da diferenciação, isto é, para a explicação do fracasso ou sucesso no objetivo de valorizar o patrimônio. Isto porque, concretamente, nem todos os empresários familiares encontram-se munidos das condições necessárias (terra, equipamento, instalações, dinheiro e força de trabalho) correspondentes ao patamar mínimo constantemente modificado¹⁰⁴. Haverá, pois, uma dispersão dos distintos tamanhos de produção individuais ao redor do patamar mínimo, refletindo-se em capacidades diferenciadas de valorização patrimonial.

Aqueles empresários familiares com tamanhos de produção igual ou acima do patamar mínimo poderão enriquecer e melhorar, enquanto

¹⁰² VEIGA, *op. cit.*, p.186.

¹⁰³ Ver MOREIRA, Roberto J. *A pequena produção e a composição orgânica do capital*. 2da. Ed., São Paulo, Brasiliense, *Revista de Economia Política*, 1(3):41-55, jul/set, 1981.

¹⁰⁴ Isto, evidentemente, não se aplica apenas aos empresários familiares, mas a todos os tipos de empresários.

que aqueles outros com tamanho aquém do patamar mínimo poderão empobrecer e até ser eliminados do mercado. Mas isto ainda vai depender de outros fatores que podem reverter essas situações. Com efeito, a própria amplitude do empobrecimento e da expulsão, bem como a ascensão econômica (enriquecimento) estão condicionados por fatores relacionados, notadamente, com a desconcentração patrimonial, comportamentos dos mercados e ação estatal.

Cabe enfatizar, no entanto, que mesmo que estes três últimos fatores não se alterem, as inovações podem elevar suficientemente o patamar do investimento mais acessível de forma a impedir que os empresários familiares menos afortunados permaneçam no mercado. Neste caso, haveria uma depuração entre eles.

1.3.2.1 A desconcentração patrimonial

A herança constitui uma das principais maneiras de realizar a desconcentração patrimonial a favor dos filhos. É também um dos fatores que condiciona as chances de fracasso ou sucesso na valorização patrimonial.

Na Rússia da época dos estudos de CHAYANOV a herança aparentemente não tinha a menor importância. A propriedade privada da terra era ainda pouco significativa e os instrumentos de trabalho nas mãos dos camponeses eram na grande maioria rudimentares. Além disto, como observa ARCHETTI¹⁰⁵, cabia ao MIR (a comuna russa) não só a distribuição periódica das terras segundo o tamanho da família, como também proporcionar segurança e igualdade entre seus membros. SHANIN¹⁰⁶ afirma que nem mesmo a herança testamentária existia.

Num país, todavia, onde domine a propriedade privada da terra e onde essenciais meios de produção já estão apropriados pelos capitais industriais, a transferência da propriedade por herança, vendas favorecidas ou outras vias desempenha importante papel na

¹⁰⁵ ARCHETTI, Eduardo P. *La comuna campesina en Rusia*. IN: CHAYANOV, Alexander V. *La organización...*, *op. cit.*, p.327.

¹⁰⁶ SHANIN, *op. cit.*, p. 306.

diferenciação¹⁰⁷.

Essa transferência, às vezes antecipada ou advinda com a velhice ou morte dos pais, pode viabilizar aos filhos sucessores iniciar a "empresa" com tamanhos de produção aquém, igual ou superior ao patamar mínimo. Pode também contribuir na ampliação do tamanho quando recebida durante a "vida" da empresa.

O incremento do patrimônio através da herança, por exemplo, pode facilitar ou ampliar o auto-financiamento ou o acesso ao crédito e permitir a reavaliação de investimentos anteriores e/ou a decisão por outros novos que apontem expectativas de trabalho menor. Esta é uma das razões pelas quais o destino dos empresários familiares operando com tamanho de produção aquém do mínimo não pode determinar-se a priori.

O resultado da desconcentração patrimonial dá lugar a novos empresários familiares, mas nem sempre, dependendo: 1) do número de herdeiros, 2) do valor e composição do patrimônio acumulado, e 3) dos critérios utilizados, que podem não ser eqüitativos. Noutras palavras, o patrimônio recebido pode ser insignificante face ao volume mínimo de dinheiro ou mercadoria necessário para operar nos mercados. Pode também corresponder a um tamanho de atividade econômica suficientemente grande e diversificado que dispensa o sucessor do trabalho direto, permitindo-lhe restringir-se às tarefas próprias do capitalista, direção e supervisão. Neste caso a desconcentração do patrimônio dos pais e/ou de parentes dá lugar a filhos (ou parentes) capitalistas.

É também evidente que, independentemente da desconcentração patrimonial, persistentes investimentos durante a vida da empresa podem propiciar certa valorização e composição patrimonial que também dão lugar a capitalistas. Ambas "vias" colocam sempre a possibilidade da diferenciação social, isto é, da conversão do

¹⁰⁷ Esta é uma das conclusões da pesquisa de KAGEYAMA, A. et alii. Diferenciación campesina y cambio tecnológico: el caso de los productores de frijol en São Paulo. Campinas, UNICAMP-IIICA, 1982, 2 vol, mimeo.

empresário familiar em capitalista¹⁰⁸.

1.3.2.2 Os mercados

O comportamento dos mercados também condiciona as situações de pobreza e enriquecimento, em especial o mercado de produtos. Mercados de produtos em expansão ou em retração normalmente levam a reavaliações de investimentos anteriores, afetando tanto o tamanho como a diversificação da produção de mercadorias.

Todavia, nem toda expansão ou retração de mercado afeta igualmente os empresários familiares. Um mercado em expansão que requeira um volume de dinheiro relativamente alto para operar não será acessível aos mais pobres.

Por outro lado, nem sempre as modificações no mercado de produtos apontam expectativas de trabalho menor. É possível que a expansão, por exemplo, de um determinado produto "intensivo em trabalho" vis-à-vis àqueles outros explorados pelos empresários familiares sinalize expectativas de ganho mais favoráveis sob os prismas da incerteza, liquidez e risco de bancarrota. O aumento do tamanho, neste caso, seria realizado às custas do maior esforço de

¹⁰⁸ Neste sentido a tese de INSUA é particularmente interessante. Para este autor a tendência à acumulação do empresário familiar, chamado de pequeno produtor capitalista, sobrepõe-se à de transformação (tornarem-se capitalistas ou proletários por completo), em razão "(...)da consolidación de barreras oligopólicas o estatales a la libre movilidad de los capitales entre las diferentes ramas" (p. 238). Argumenta que, dos cinco casos que estuda, o único onde verificou-se a transformação do empresário familiar em grande produtor capitalista ocorreu exatamente numa estrutura de mercado caracterizada como competitiva, enquanto que nos demais casos, por existirem as barreiras, predominou a reprodução.

Todavia, não nos parece que tenha conseguido demonstrar sua tese. Com efeito, a origem sócio-cultural dos pioneiros deste único caso onde ocorreu a transformação é diferente dos demais. Tratava-se de um pequeno grupo de grandes empresários e, especialmente, de técnicos agrícolas e engenheiros agrônomos (p. 102 e 106) com acesso aos mecanismos do poder institucional (p. 212), não sendo, portanto, passível de comparação com os outros casos. Ver INSUA, L. Llambi. La moderna finca familiar, evolución de la pequeña producción capitalista en la agricultura venezolana entre 1945 y 1983. Caracas, Acta Científica Venezolana, 1988.

trabalho, pelo menos enquanto não houver opção de investimento melhor.

Ao contrário, mercados de produtos persistentemente em retração podem restringir as chances de ampliação do tamanho e valorização patrimonial a apenas alguns empresários previamente mais ricos.

1.3.2.3 O Estado

Finalmente, a diferenciação (econômica e social) está condicionada pela ação do Estado. Uma rápida consideração da ação estatal na Europa permite esclarecer melhor as diferenças com o caso brasileiro.

Para SERVOLIN a moderna agricultura européia está organicamente ligada ao Estado e à própria organização dos agricultores. ABRAMOVAY expressa o significado dessa relação da seguinte forma:

" (...) Embora responda fundamentalmente a mecanismos de preços, não se trata, na agricultura européia contemporânea, de uma economia de livre concorrência: o peso das organizações profissionais e sobretudo do Estado na estruturação dos mercados, nas compras e vendas de terra, na avaliação do gabarito técnico dos agricultores, na implantação de políticas de reciclagem da mão-de-obra e de assistência àqueles que abandonam o setor, numa verdadeira administração política do êxodo rural, este peso é tão grande que talvez em nenhum setor econômico da vida européia contemporânea seja tão evidente como na agricultura o contraste entre um planejamento estatal estrito e a vigência de uma estrutura social atomizada¹⁰⁹."

Como se sabe, outra foi a ação do Estado na agricultura

¹⁰⁹ ABRAMOVAY, *op. cit.*, p. 248.

brasileira ao se consolidar a nova maneira (internacional) de produzir mercadorias. A reforma agrária, que poderia ter alterado a estrutura fundiária a favor da produção familiar, foi substituída pós-64 pela política de modernização conservadora:

"Green revolution technological packages were designed to accelerate productivity growth in agriculture. Biological, chemical, and mechanical technologies were promoted by the State through massive transfers of institutional rents, vested in the form of rural credit subsidies, infrastructural public investments in roads and storage systems, and public services in research and extension. Externally-financed programmes, such as 'export corridors' extended and modernised roads for export"¹¹⁰.

Entretanto, os beneficiários dessa ação estatal foram poucos. Particularmente através do crédito farto e barato dos anos 70, mas também com pesquisa e assistência técnica, o Estado pós-64 privilegiou os médios e grandes proprietários de terras na transição à nova maneira de produzir auxiliando, paralelamente, a acumulação dos capitais agroindustriais e cooperativas.

Para MARTINE & BESKOW¹¹¹, além da exigência de titulação da terra, também trâmites burocráticos e preferência inerente pelas operações de maior vulto e menor custo administrativo barraram o

¹¹⁰ SHIKI, Shigeo. AGRO-FOOD POLICIES AND PETTY COMMODITY PRODUCTION IN BRAZIL: some implications of changes in the 1980s. London, 1991. PhD Thesis, University College of London, mimeo, p.43.

¹¹¹ MARTINE, George. & BESKOW, Paulo. R. O modelo, os instrumentos e as transformações na estrutura de produção agrícola. IN: MARTINE, G. & GARCIA, R. C. OS IMPACTOS SOCIAIS da modernização agrícola. São Paulo, Ed. Caetes, p.19-39, 1987, p.24.

acesso dos pequenos produtores ao crédito:

"Essa grande categoria representa, em termos numéricos, algo em torno de 4 milhões de estabelecimentos (...) e tende a ser crescentemente expelida do mercado, enquanto produtora de mercadorias agrícolas. Alberga-se no setor agrícola, em condições de marginalidade aguda, percebendo rendimentos insuficientes para subsistência social, sob condições de subemprego, emprego sazonal por curtos períodos ou mesmo de desemprego aberto¹¹²".

Não bastassem as restrições ao crédito subsidiado, a ascensão econômica dos empresários familiares pobres foi adicionalmente obstaculizada pela elevada instabilidade dos preços reais recebidos dos produtos domésticos¹¹³ e pela acelerada concentração da renda e da terra na década de 70:

"A acelerada concentração da renda no setor agrícola durante os anos 70 constitui inegavelmente um dos mais nítidos -e nefastos- resultados do tipo de modernização a que esteve submetida a agricultura brasileira. Ela não é mais do que uma das resultantes dos vários fenômenos anteriormente apontados -a concentração da propriedade da terra, a transformação do trabalho familiar em assalariamento temporário, o aumento da sazonalidade do emprego e do subemprego agrícola, a distribuição não

¹¹² DELGADO, Guilherme da C. Capital financeiro e Agricultura no Brasil. São Paulo, Icone Ed.- Ed. da UNICAMP, 1985, p.183.

¹¹³ HOMEM DE MELO, Fernando. Prioridade Agrícola: sucesso ou fracasso?. São Paulo, Pioneira, 1985, p.116-117.

eqüitativa dos ganhos de produtividade¹¹⁴.

Sem apoio do Estado, os empresários empobrecidos e semi-proletários dificilmente têm chance de munir-se suficientemente dos meios de produção necessários à produção de mercadorias e elevar o tamanho da sua atividade econômica.

I.4 CONCLUSÕES

A base conceitual marxista foi freqüentemente utilizada nos estudos de caso sobre a produção familiar integrada, notadamente os conceitos de subsunção formal e, às vezes, o de propriedade formal e real. As interpretações resultantes apresentaram o produtor integrado como trabalhador expropriado, como modalidade do trabalhador assalariado. Dessa maneira, a discussão do processo de diferenciação acabou sendo omitido.

Porém, ao contrário do que sustentam essas interpretações, a análise dos estudos de caso mostra que o produtor integrado apropria-se de excedente e, portanto, apresenta condições de valorizar seu patrimônio, apontando claramente a existência de um processo de diferenciação no interior da produção familiar integrada.

A explicação teórica da diferenciação, todavia, é ainda um assunto a ser resolvido. As explicações clássicas, amplamente difundidas na América Latina, partem de suposições não confirmadas posteriormente pelo desenvolvimento tecnológico. A explicação leninista pressupõe economias de escala na agricultura após o

¹¹⁴ KAGEYAMA, Angela A. & GRAZIANO DA SILVA, J. Os resultados da modernização agrícola dos anos 70. Estudos Econômicos, São Paulo, Instituto de Pesquisas Econômicas, 13(3):537-559, set/dez, 1983, p.558.

emprego do sistema de máquinas. A explicação chayanoviana pressupõe um balanço consumo/trabalho passível de operar enquanto o camponês persistir dominando os meios de produção e técnicas necessárias à produção rural de mercadorias consumida pela sociedade.

Todavia, esse domínio pertence agora aos capitais industriais. Esses capitais, ao apropriar-se de essenciais meios de produção e de técnicas, passaram a "governar" a organização da produção de mercadorias nos estabelecimentos rurais e a estabelecer e modificar o patamar mínimo de tamanho. Aquém desse patamar compromete-se a capacidade de apropriação de excedente, isto é, a possibilidade de preservar e valorizar o patrimônio.

É esse patamar mínimo que permite entender a diferenciação, já que na produção rural nem todos os empresários familiares conseguem operar com o patamar mínimo. Há uma dispersão de tamanhos individuais ao redor desse patamar. Alguns empresários operam insuficientemente munidos de meios de produção e de força de trabalho com relação aos correspondentes ao patamar mínimo. Outros, inversamente, operam com tamanhos acima do patamar mínimo.

Não obstante, o destino de nenhum deles pode ser previamente definido. Noutras palavras, não se pode deduzir a priori que os empresários familiares que operam aquém do patamar mínimo irão empobrecer até serem finalmente extintos do mercado e nem que os que operam com tamanhos acima do patamar mínimo irão enriquecer até tornarem-se capitalistas. Fatores como a desconcentração patrimonial, mercados e política agrícola podem reverter situações anteriores ao viabilizar ou não novas opções de investimento. Novas opções de investimento podem facilitar o aumento do tamanho de produção, alcançar e até superar o patamar mínimo¹¹⁵.

Por outro lado, as opções de quanto produzir e de investimento serão avaliadas não apenas sob a ótica das expectativas de

¹¹⁵ O quadro extremo onde a desconcentração patrimonial é insignificante e persistentemente desfavoráveis os mercados e a política agrícola, é aqui entendido como apenas mais uma possibilidade, certamente remota, salvo, talvez, para situações regionais ou conjunturais bem localizadas.

ganho, incerteza e liquidez, mas também em função das expectativas de dispêndio de trabalho direto. O empresário familiar procurará ampliar o tamanho da produção, ainda que demore ou até mesmo nem consiga, optando por atividades que, sem comprometer o objetivo de valorização patrimonial, assinalem expectativas de menor trabalho direto. Mais ainda, procedendo dessa maneira poupa a família e é coerente com seu outro objetivo de melhorar o bem-estar familiar.

CAPÍTULO II

A DESAGREGAÇÃO DO FAXINAL

II.1 FORMAÇÃO E RACIONALIDADE DO FAXINAL

Rio Azul localiza-se no Centro Sul do Paraná e faz parte da microrregião-MRH Colonial de Irati (ver Figura II.1). Este município apresentava, na época da sua ocupação, uma cobertura vegetal composta principalmente de pinheiros do Paraná (Araucária), erva-mate, bracatinga e uma cobertura de grama nativa¹¹⁶.

Essas terras foram ocupadas na última década do século XIX por imigrantes europeus, majoritariamente de origem polonesa e ucraniana, inicialmente sob o impulso da construção da Estrada de Ferro São Paulo-Rio Grande, que corta o município e, em seguida, sob o estímulo das vendas de terra que essa companhia realizou numa faixa de 9 km para cada lado da ferrovia¹¹⁷.

Já o povoamento das terras localizadas fora dos limites da concessão de terras da Estrada de Ferro¹¹⁸, embora igualmente espontâneo, teve outra origem. Foram ocupadas no mesmo período, a partir de 1890, mas por pioneiros imigrantes que atraem

¹¹⁶ Essa cobertura vegetal, descrita como Floresta Subtropical Perenifólia, se originou de um conjunto de variáveis geoclimáticas: presença do clima subtropical úmido, com verões frescos, geadas severas freqüentes, sem estação seca; solos ácidos e pouco férteis e com drenagem de boa a moderada e de instabilidade moderada quanto à erosão; topografia com formações bastante declivosas, dando lugar a vales e planaltos entrecortados por ondulações e depressões. Para maiores detalhes ver RODRIGUES, A. dos S. *et alii* (1989). Análise agroeconômica, ecoenergética e sócio-econômica de três unidades de exploração agrícola do município de Rio Azul, Paraná, propostas de sistemas agrícolas modificados. Londrina, IAPAR, 1989, (Boletim técnico, 18), p.8-9.

¹¹⁷ Essa área correspondia à concessão de terras devolutas por parte do governo Imperial ao capital inglês, em troca da construção da ferrovia. A companhia sequer tentou a colonização, razão pela qual as vendas de terra devem ter ocorrido ao sabor da demanda dos imigrantes, isto é, sem qualquer plano preconcebido. Ver WESTPHALEN, C.M. *et alii*. Nota prévia ao estudo de ocupação de terra do Paraná Moderno. Boletim da Universidade Federal do Paraná, Curitiba (7): 1-52, 1968, p. 4-5.

¹¹⁸ Invernada dista aproximadamente 15 km da sede municipal.

posteriormente outros poloneses nas regiões da Lapa e Campo Largo. Segundo o neto de um dos primeiros habitantes do antigo faxinal de Invernada, desde o início a área ocupada foi dividida para usos diferenciados¹¹⁹;

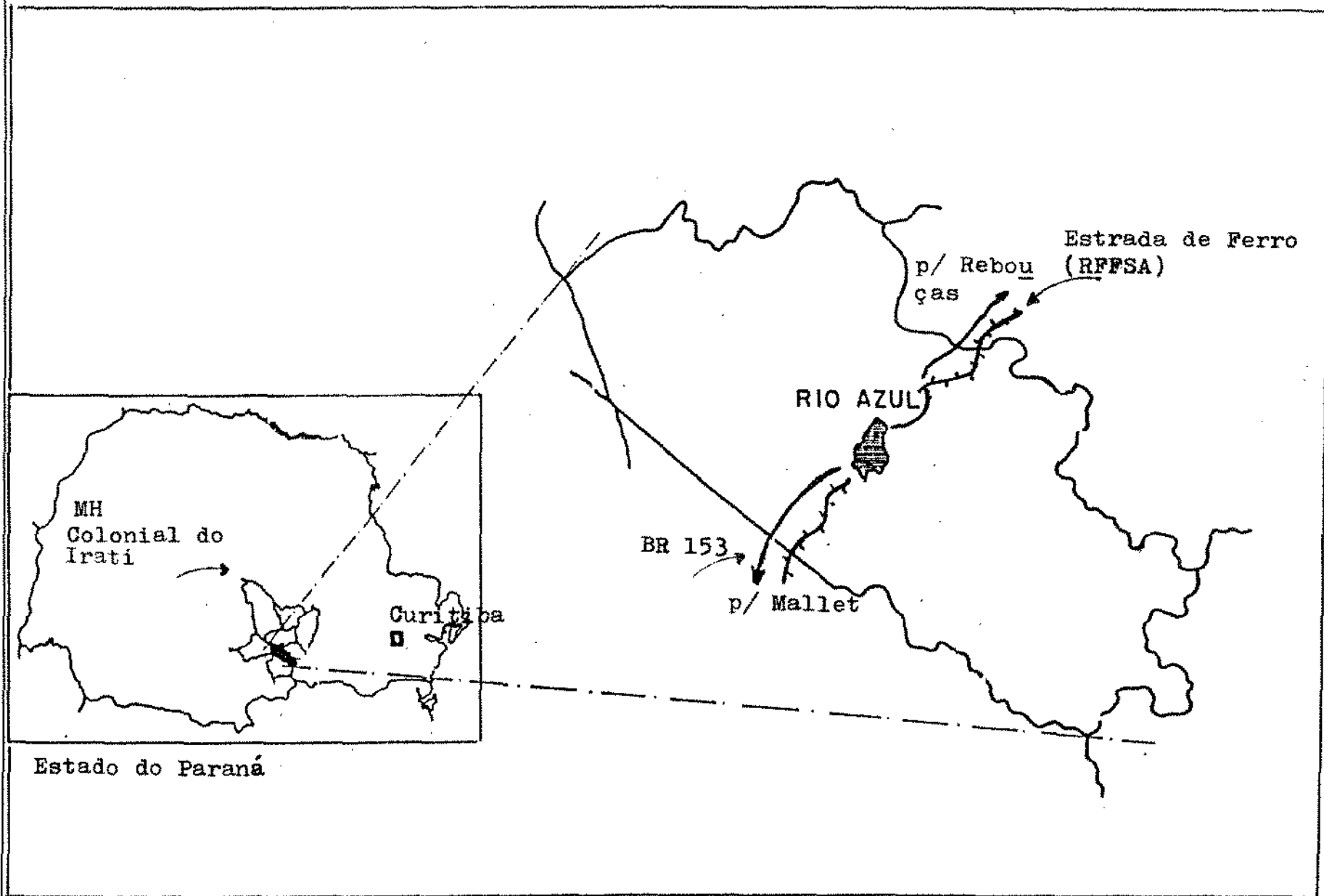
"Foi mais ou menos o ano de 1890. Os primeiros homens que apossaram-se das terras aqui foi os Vieira Soares. Após que eles entraram aqui, eles foram trazendo pessoal mais da região da Lapa e Campo Largo. Aqui eles vinham por São João do Triunfo e passavam o rio Potinga por canoa, onde se diz o Porto Soares hoje (...). Eles compravam a terra mas naquele tempo não tinha terra de cultura, era tudo coberto em mata. Ai eles combinaram e fizeram um corredor de cercas, dividindo uma área pra criadouro em comum e outra pra cultura".

A divisão do espaço rural para determinado uso dos recursos naturais não ocorreu apenas em Rio Azul, mas na maior parte da região Centro Sul do Paraná. As Figuras II.2 e II.3 apresentam, respectivamente, um esquema e uma fotografia dessa particular ocupação espacial.

Nessa divisão, as terras altas dão lugar às áreas de culturas anuais, também chamadas de terra de lavoura ou de planta quando inclui as áreas em descanso (pousio):

¹¹⁹ Ao longo dos capítulos II a IV são transcritos trechos de depoimentos dos produtores e funcionários das agroindústrias em Rio Azul, registrados no decorrer de 1985 e em julho de 1993. Também são utilizados trechos de entrevistas gravadas com os Presidentes do SINDIFUMO e AFUBRA, realizadas em maio de 1985 e em janeiro de 1993 na cidade de Santa Cruz do Sul-RS.

Figura 11.1 LOCALIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE RIO AZUL-PR.



"Batatinha (batata inglesa), trigo e milho e feijão. Esses foi os principais produtos. Mandioca, batata doce, sempre cada um também plantou e continua a plantar nesta terra".

RODRIGUES et alii¹²⁰ observam que essas culturas são exploradas no começo da ocupação com pousio em meio florestal, permitindo recompor a fertilidade natural do solo e proporcionando outras vantagens:

"(...) Essa antiga prática é caracterizada pelo desmatamento, uso do fogo e pousio de longa duração (10 a 20 anos). O princípio de seu funcionamento consiste na alternância de períodos de cultura e de períodos de pousio. Após o desmate da parcela a ser cultivada, a passagem do fogo elimina a vegetação derrubada, poupando assim o trabalho do agricultor, e liberando os nutrientes retidos nos tecidos vegetais. A esses dois produtos do pousio, acrescenta-se um terceiro: a eliminação das sementes invasoras do solo cultivado".

Face ao tamanho das áreas de terra dos pioneiros moradores proprietários, essa técnica extensiva, além de compatível com os recursos naturais, poupava dinheiro e trabalho:

"Meu avô comprou 222 alqueires. Os outros colonos compravam essa mesma quantidade e também mais. Conheci muitos que tinham mais área do que ele. Ninguém tinha menos do que 200 alqueires acima. Quem vinha já chegava, comprava a terra e cada um se localizava naquele tempo, aproximadamente um

¹²⁰ RODRIGUES et alii, op. cit., p. 13.

quilômetro, dois um do outro".

Já as terras baixas dão lugar ao criadouro, também chamado de faxinal, onde criam-se animais segundo direitos e obrigações definidos em acordo entre os moradores e transformados posteriormente em leis municipais.

Os direitos resumem-se ao uso coletivo dos recursos naturais do criadouro mas apenas para a alimentação dos animais¹²¹, isto é, os recursos naturais passíveis de alimentação, como grama, frutos, raízes, água, etc., podem ser livremente consumidos por todos os animais dos moradores, exatamente por andarem "soltos" dentro da área abrangida pelo criadouro. Dessa maneira, poupava-se força de trabalho e insumos:

"Antes era solto, então era mais fácil. A criação era solta no mato e se criava mais com fruta. Pinhão, guabiroba e também grama, tudo o bicho come. Naquele tempo só dava milho de manhã cedo e outra à tarde. Porque ele solto bebia água, se mantinha sozinho. Ele pastava o verde por conta. Vivía outra vida a criação".

Na medida que o criadouro supre a maior parte da alimentação dos animais, o direito sobre o uso coletivo dos recursos naturais contribui significativamente na reprodução da família e propriedade. Os cavalos asseguram basicamente o transporte local da produção e da família. Os outros animais fornecem carne (de porco e de boi), banha, toucinho, ovos e leite, itens componentes da dieta familiar, inclusive das famílias pobres.

¹²¹ Permanecem propriedade privada de cada um dos beneficiários, além da terra, os animais, erva-mate e madeira.

"O Sr. chegava na casa de um bem pobrezinho, bem pequenininho mesmo, tinha um porco deitado aí a par da parede da casa. E olhava pra cima tinha um toucinho preto de fumaça. O Sr. já viu toucinho defumado bem preto? Era só descascar o toucinho".

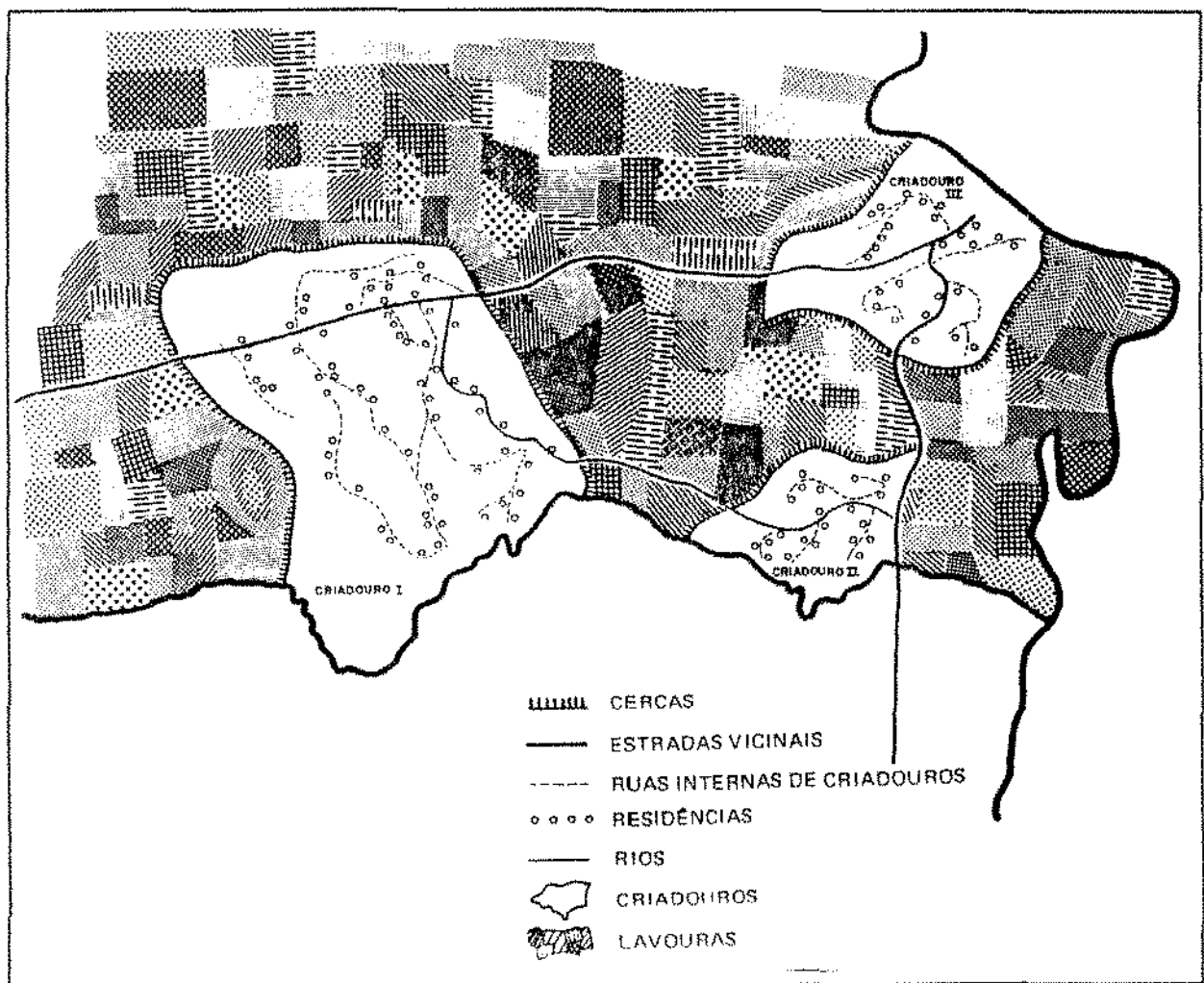


Figura II.2 ESQUEMA DE DISPOSIÇÃO FÍSICA DO FAXINAL.

Fonte: CHANG, M. Y.. Sistema Faxinal: uma forma de organização camponesa em desagregação no centro-sul do Paraná. Londrina, IAPAR, 1988, 124p (IAPAR, Boletim técnico, 22), p.47.

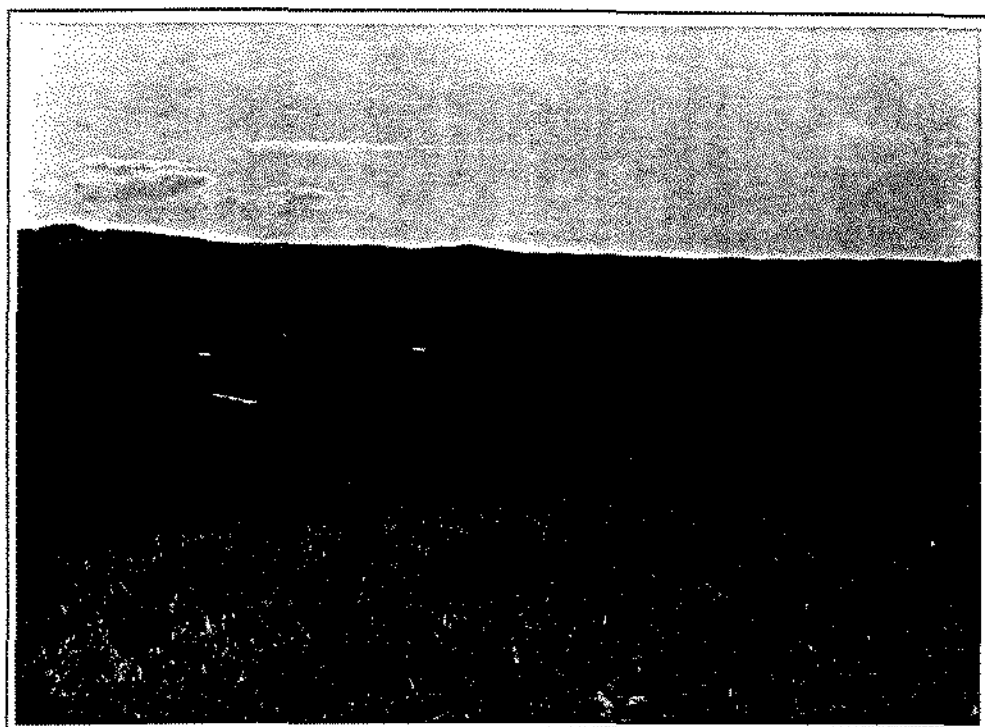


Figura II.3 OCUPAÇÃO ESPACIAL TÍPICA EM RIO AZUL:
ÁREAS DE CULTURAS ANUAIS NA PARTE ALTA E ÁREA DO
CRIADOURO NA PARTE BAIXA (1992).

Para os mais pobres o direito ao uso coletivo dos recursos naturais é particularmente importante, pois não há restrição ao número de animais que cada morador pode ter no criadouro. Assim, em princípio, o morador sem terra ou agregado¹²² pode ter o mesmo número de animais ou até mais que aquele que é grande proprietário de terra no criadouro.

Porém, em contrapartida, os beneficiários desse direito assumem obrigações. Trata-se de um conjunto de normas que determinam o tipo de construção, participação e a responsabilidade na manutenção das cercas que dividem o criadouro comum das terras de cultura:

¹²² O termo agregado é o nome localmente atribuído aos trabalhadores sem terra que residem nas propriedades dos patrões ou familiares.

"O criadouro comum evitava a lavoura dentro. Exigia um corredor de cerca que atravessava o município de um lado pra outro. E cada proprietário fazia uma parte daquela cerca. Um lado era pra criar em comum e outro pra plantar as culturas, na parte mais alta, na parte das serras. Então, cada um fazia sua lavoura lá. Sempre cada proprietário tinha dois, três terrenos. Tinha um pra criadouro, um pequeno pra piquete e outro pra plantar. Mas todos os proprietários de cada comunidade tinham uma parte pra fazer de cerca de dois lances e meio por alqueire".

Todos os beneficiários, inclusive os agregados, obrigam-se a participar do trabalho na construção e manutenção das cercas. Os proprietários, adicionalmente, participam com a madeira de lei necessária às cercas, geralmente com pinheiro e imbuia que a floresta do criadouro supre fartamente. Quanto maior a propriedade, maior também é a extensão das cercas que se assume como responsabilidade.

O conjunto de normas definido pelo acordo comunitário também cuida de eventuais conflitos entre os beneficiários, que normalmente surgem por invasão de animais às lavouras. Assim, quando há falta de manutenção da cerca, cabe ao proprietário da terra arcar com os prejuízos. Quando é o animal que foge, independentemente da boa conservação da cerca, a responsabilidade cabe ao seu proprietário. O animal ainda pode ser sacrificado em caso de reincidência.

Na avaliação dos prejuízos, identificação dos responsáveis, verificação da manutenção de cercas, etc., os inspetores de quartelão e o municipal, eleitos pela comunidade, têm importante papel regulador dos conflitos. De acordo com CHANG¹²³;

¹²³ CHANG, op. cit., p. 41.

"Para efeito de ação e controle das prefeituras, foram criadas duas figuras em cada criadouro: são eles o inspetor municipal e o inspetor de quarteirão. Ambos são nomeados através da indicação de nomes de pessoas de crédito pelos próprios moradores. Após nomeação, seus nomes são registrados, respectivamente, na prefeitura e na delegacia do município.

O inspetor municipal é o agente intermediário entre a prefeitura e a comunidade a qual representa. Todas as questões referentes ao criadouro e da competência da prefeitura são primeiramente levadas a ele (são questões tais como: divisão, traçado, construção e manutenção de cerca, invasão de animais, danos de lavoura, avaliação desses danos, matança de animais, multas, indenizações).

Já o inspetor de quarteirão é o agente que intermedia a delegacia e a comunidade em casos de crime ou desavença (são casos de roubos e matança, de pessoa ou animal, e outros tipos de infrações). Em geral, casos de pequena gravidade são resolvidos a nível de inspetor de quarteirão. somente quando as partes forem muito intransigentes e em casos de muita gravidade é que são encaminhados à justiça municipal".

Qual a racionalidade deste particular acordo no uso dos recursos naturais? Ou melhor, por que razão os grandes proprietários de terras concordam com este arranjo?

RODRIGUES et alii¹²⁴ apontam a topografia, diferenças na fertilidade dos solos e abundância de frutíferas nativas e água como fatores que delimitaram o criadouro comum das terras de planta:

"A topografia da região conformou o espaço em áreas baixas e planas e em áreas elevadas circundantes. Os solos ocorrentes

¹²⁴ RODRIGUES et alii, op. cit., p. 12.

nas áreas altas eram de modo geral menos ácidos, apesar do relevo menos favorável às atividades agrícolas, enquanto que os ocorrentes nas áreas baixas eram mais saturados em alumínio, tornando-se mais limitados para as atividades agrícolas. As áreas baixas eram também mais ricas em água, condição indispensável para se alocarem a residência da família e as criações domésticas.

A pecuária foi então alocada nas áreas baixas, onde a cobertura florestal era também mais densa em frutíferas nativas, que se constituíram em importantes fontes de alimento dos animais. As culturas anuais ocuparam as áreas acidentadas circundantes. Desta forma, o espaço da região ficou dividido em áreas silvopastoris onde a extração vegetal e a pecuária extensiva partilhavam a mesma superfície, e áreas de lavoura (também conhecidas como áreas de planta) nos terrenos de topografia acidentada" (grifo nosso).

Entretanto, o fator fundamental no entendimento da racionalidade do uso específico dos recursos naturais não está aqui destacado. Nas terras baixas coincidentemente encontram-se as maiores concentrações de ervateiras nativas que são, como bem observa CHANG¹²⁵, a prioridade da exploração. Aliás, é a busca para apropriação privada de terras com erva-mate que origina a ocupação do município e de toda a MRH Colonial de Irati. Isto porque na época o mate apresentava as maiores expectativas de ganho monetário.

Em primeiro lugar, pela existência prévia de setores consolidados de intermediação e beneficiamento da erva-mate, os quais viabilizam as compras da erva nas zonas produtoras e sua exportação para os mercados da Argentina, Uruguai e Chile. Em segundo lugar, pelas maiores facilidades de locomoção das folhas de mate face aos poucos meios de transporte na época da ocupação do

¹²⁵ CHANG, op. cit., p. 36.

município. É verdade que Rio Azul é cortado pela estrada de ferro São Paulo-Rio Grande do Sul. Todavia, esta somente torna-se operacional a partir de 1906. Além disto, durante as primeiras décadas do século XX inexistem estradas de terra interligando as zonas produtoras no interior do município com a estrada de ferro. É por esta razão que o transporte e comércio realiza-se em grande parte por rio:

"Eles começaram a trabalhar, a produzir erva-mate, através do rio Potíngua. Que estrada não tinha. Até as casas de comércio era na estrada do rio. Porque era onde trafegavam lanchas e pequenos vapor para dar escoação aos produtos para São Mateus do Sul, que já estava iniciado, e ia até o Porto Amazonas".

Do Porto Amazonas a erva seguia para Curitiba e depois, normalmente beneficiada, por estrada de ferro para o porto de Paranaguá. Era um caminho longo onde dificilmente se poderia comercializar alimentos e madeira de lei, pelo menos de forma rentável. Noutras palavras, na época não havia expectativas de ganho monetário nem com madeira nem com alimentos.

"A coisa que mais se fazia era lutar. Comércio grande não tinha pra escoação do produto em grão, vamos dizer, milho, feijão. Então eles plantavam milho pra manter a criação e feijão pra manter a casa e viviam da criação e da erva-mate. A erva foi até pouco tempo o principal produto na nossa região, agora está desaparecendo. Então, a erva-mate era a única coisa mais favorável".

Nessas condições parece claro ser o acordo comunitário

perfeitamente funcional ao principal objetivo dos proprietários de pés de erva, pequenos ou grandes: enriquecer-se com o extrativismo e comercialização da erva-mate. Por uma parte, pouco ou nada perdem concordando com o direito ao uso coletivo dos recursos naturais do criadouro. Tampouco perdem contribuindo com madeira de lei para a construção e manutenção das cercas. Inversamente, por outra parte, compartilhando com o acordo, asseguram a presença certa de agregados e proprietários pobres, num momento onde ainda inexiste o mercado de trabalho regional. Assim, contando com a força de trabalho desses moradores, notadamente na colheita da erva, podem concretizar seu objetivo sem ter que arcar com trabalhadores permanentes. Segundo CHANG¹²⁶;

"(...)A manutenção de uma reserva de trabalhadores mais ou menos autônomos nas proximidades da fazenda era fundamental para os fazendeiros de ervais. Como já dissemos, a sazonalidade da extração do mate não permitia ao fazendeiro custear trabalhadores permanentes. Era necessário que estes se auto-sustentassem durante os meses de entressafra da erva com alguma atividade de subsistência. Pelo fato do corte do mate requerer muitos trabalhadores, a manutenção das pequenas unidades de subsistência, nas imediações, constituía para os fazendeiros uma garantia da oferta de força de trabalho nos períodos de corte da erva, a fim de poder transformar este recurso natural em mercadoria".

II.2 MERCADO, RECURSOS NATURAIS E PEQUENOS ESTABELECIMENTOS

A partir de 1914, no entanto, o mercado internacional do mate

¹²⁶ CHANG, op. cit., p. 39.

começa a apresentar dificuldades que se agravam particularmente em 1931 com o fechamento do mercado argentino, cujo governo proíbe a importação do produto. De acordo com PADIS¹²⁷:

"Assim é que, praticamente, a partir de 1933, não houve mais exportação do mate beneficiado para a Argentina, bem como começou a queda vertiginosa da erva apenas cancheada. Segundo Linhares, as quantidades exportadas, que atingiram cerca de 56.000 toneladas em 1932, caíram ao nível das 30 mil até 1939, continuando o seu declínio até atingir, atualmente, à casa das dez mil, com algumas exceções. (...) Na verdade, a partir de 1931, começa no Paraná a liquidação da economia ervateira (...)" (grifo nosso).

A crise subsequente foi parcialmente atenuada em Rio Azul com a construção da primeira rede viária eficiente sob o comando de serrarias:

"As estradas boas que começou a aparecer foi quando entrou as serrarias. Mas ainda era feito tudo com trabalho braçal, não tinha máquina nenhuma. O dono da serraria parava até um mês para recondicionar as estradas e juntava mais gente particular e o próprio povo também fazia sua tarefa, ajudava. Porque as estradas naquele tempo era só de chão, porque ninguém pensava em cascalhar. As pontes eram feitas tudo de imbuia, não tinha pontes de cimento armado como hoje tem. Nada disso existia, era tudo feito com madeira. Até as próprias cercas pra criação, eram tudo feito de tronqueiras, palanque e vão enchido

¹²⁷ PADIS, P. C. Formação de uma Economia Periférica: O caso do Paraná. Curitiba, Hucitec, 1981, p. 63.

*partindo o pinheiro pra fazer o fechame.
Era muito pouca cerca de arame".*

Com a chegada das serrarias e melhoria da rede viária, abrem-se novas perspectivas de ganhos monetários complementares para os proprietários através da venda de madeira de lei. Inicia-se, então, maciça devastação da floresta dos criadouros de mais fácil acesso, já a partir da segunda metade dos anos 30:

"As primeiras indústrias que apareceram aqui foi madeireiras. Não existia motosserra nem caminhão. Era carro de boi ou de 8 cavalos. Elas foram as que compraram mais madeira nesta região. Foi mais ou menos em 1935. As duas primeiras foi em Palmerinha e Rio Azul Velho, depois colocaram na Barra de Rio Azul e outra na Cortiça dos Soares. A madeira de Invernada ia pra estas duas últimas".

À medida que se constrói a rede viária, interligando-se mais eficientemente todos os faxinais às sedes municipais, Rio Azul e toda a MRH Colonial de Irati são integrados também mais amplamente no mercado nacional de alimentos. Assim, a partir dos anos 40, abrem-se perspectivas de ganho pela primeira vez com a comercialização dos tradicionais bens de subsistência:

"Que naquele tempo que existiu o criadouro em comum, tanto os que tinham terra quanto aqueles que não tinham terra, que moravam de agregados, vendiam porco às frotas de caminhão de Guarapuava, Pitanga, Laranjeiras do Sul, Campo de Mourão, Candido Abreu, vários lugares. Entravam pra comprar porco pra engorde. Naquele tempo chegava aí: tem leitão aí pra vender? Tenho, digo, só que estão no mato agora. Só

se o Sr. passar amanhã ou então de tardinha. Então, se entravam 10 caminhão nesta região todos saíam lotados, pois todo mundo tinha porco pra vender".

O novo setor de intermediação, todavia, não se resumia aos "caminhoneiros", havendo também outros comerciantes que vinculavam a região ao mercado de alimentos de São Paulo, inicialmente, através da comercialização da batata inglesa:

"Em Rio Azul (isto é, na cidade ou sede municipal) tinha vários compradores de batata. Eram pessoas que vieram de São Paulo. Então, como a batatinha dava bem, todo mundo plantava bastante batatinha. O colono levava a produção tudo em carroça. Daí saía mais pela estrada de ferro que ia desenvolvendo-se".

Paralelamente à maior integração do município no mercado nacional de alimentos, há até 1970 um considerável crescimento da população residente e trabalhadora. Em 1970, segundo o Censo Demográfico, residiam na área rural de Rio Azul 6.672 pessoas, contrastando-se com a inicial densidade demográfica:

"O que nós tinha de moradores quando começou esta região. Um morador morando 1 km longe do outro. Caminhava 2, 3 km, tinha 4, 5 morador".

A Figura II.4 permite observar o espetacular crescimento da população ocupada em Rio Azul até 1970. Nesse ano, 4.862 pessoas

ocupavam-se na agricultura, contra 2.011 em 1940¹²⁸.

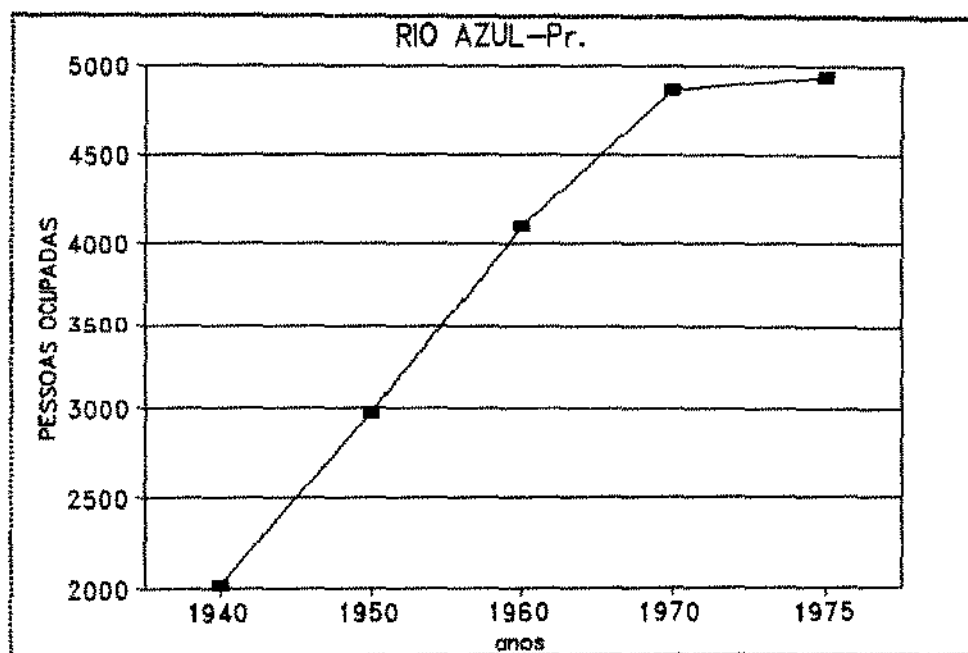


Figura II.4 EVOLUÇÃO DO PESSOAL OCUPADO EM RIO AZUL-Pr (1940-1975).
Fonte: Censos Agropecuários.

¹²⁸ A comparação do pessoal ocupado apresenta problemas: embora os Censos considerem como pessoal ocupado todas as pessoas que efetivamente participavam do trabalho no estabelecimento (definido este em termos de administração), as datas do recenseamento nem sempre coincidem. Os Censos de 1940 e 1960 foram realizados em 01 de setembro, o de 1950 em 01 de julho e os de 1970 e 1975 em 31 de dezembro. Todavia, segundo os depoimentos dos agricultores, o município de Rio Azul pelo menos até 1970 não apresentava acentuada sazonalidade do trabalho agrícola. No período entre setembro e abril exploravam-se as culturas temporárias de verão e entre maio e outubro trabalhava-se no trigo, na colheita da erva e milho e na manutenção de cercas e instalações. É verdade que julho sempre foi o mês mais "folgado". Porém, este não é o caso de setembro (mês de preparo do solo e plantio) nem de dezembro (mês de colheita de feijão). De maneira que, no caso de Rio Azul e mesmo da MRH Colonial de Irati, épocas distintas de recenseamento não parecem ter afetado significativamente o total de pessoal ocupado, particularmente em setembro e dezembro.

O acelerado crescimento da população ocupada até 1970 decorre, em parte, da expansão da produção comercial de alimentos e manutenção das atividades extrativistas de erva-mate e madeira e, também, da constante partilha das propriedades originais.

DORETTO¹²⁹ nota que na MRH Colonial de Irati, até o final dos anos 60, a partilha da herança representa a principal via de constituição do patrimônio fundiário, através, freqüentemente, da divisão igualitária da terra indistintamente entre filhos homens e mulheres. Normalmente essa divisão efetua-se antes mesmo da sua explicitação formal, jurídica, pois os filhos solteiros e até casados previamente exploram as terras em proveito exclusivo. Embora a divisão igualitária ainda hoje possa ser observada, é cada vez mais restrita à fração de moradores proprietários de ervais bem sucedidos:

"Eu tenho, da minha mãe, compra de meus irmãos, comprei as parte tudo e outras compras que eu comprei também, né, inclusive quando eu medi deu 16 alqueires de excesso que é varzea, mas tá dentro de meu terreno, também tem que legalizar ela, eu devo ter entre tudo, mais ou menos de 80 a 90 alqueires de terra. Mas tenho 7 filhos, onde tem filho casado morando aí dentro dessa terra e ocupando toda ela".

Todavia, com a persistente divisão da terra a favor dos numerosos filhos sucessores e conseqüente proliferação dos pequenos estabelecimentos, reduz-se a disponibilidade média de recursos naturais passíveis de exploração.

A Figura II.5 mostra que entre 1940 e 1970 são os menores

¹²⁹ DORETTO, Moacyr. Caracterização do processo de diferenciação camponesa na modernização capitalista: o caso da microrregião Colonial de Irati-Pr. Campina Grande, 1991. Tese de Mestrado, UFPB, mimeo, p.110-112.

estabelecimentos os que mais aumentam em Rio Azul¹³⁰. Com efeito, nesse período, os estabelecimentos de até 20 hectares passam de 186 (39% do total) para 1.691 (73%)¹³¹. Também é expressiva a expansão da área por eles ocupada. Em 1940 ocupam 2.335 hectares (6% do total), enquanto que em 1970 já ocupam 12.868 hectares (30%).

A proliferação de pequenos estabelecimentos, na medida em que diminui a disponibilidade de recursos naturais, afeta as tradicionais regras de herança igualitária¹³², multiplica as parcelas não contínuas e agrava o esgotamento dos recursos naturais, base da própria exploração econômica.

O esgotamento dos recursos naturais advém, de um lado, ao prejudicar-se o pousio. Segundo RODRIGUES *et alii*¹³³:

"A pressão sobre a terra reduziu gradualmente o tempo de pousio, impedindo a regeneração da vegetação que originava a

¹³⁰ O Censo de 1950 não recenseou as explorações "exclusivamente destinadas ao consumo doméstico". Esta possível subestimativa do total de estabelecimentos não parece ter relevância no município, pois nessa época a rede viária já viabilizava a comercialização da produção de alimentos. Por outro lado, as terras do município eram ocupadas claramente com fins comerciais.

¹³¹ A expansão moderada, entre 1940 e 1970, dos estabelecimentos com áreas entre 20 e 50 hectares e acima de 50 hectares (até 1960), também observável na Figura 5, deve-se em grande medida à constante incorporação de terras no município. Entre 1940 e 1970 a área total dos estabelecimentos passa de 26.714 para 42.260 hectares.

¹³² Na realidade, a divisão da terra a favor dos filhos dá lugar a distintas situações. Geralmente quando a área de terra a ser dividida é insuficiente, por exemplo, porque os pais não conseguiram acumular terra alguma, nem todos os filhos são beneficiados. Em muitos casos o beneficiado é o filho que mora e toma conta da velhice dos pais, freqüentemente o filho mais novo. Em outros criam-se estabelecimentos tão pequenos que sua exploração não assegura nem mesmo a subsistência do jovem casal. Nestes casos, a migração é a opção que resta para alguns, enquanto que outros combinam o mercado de trabalho com o aluguel de terras. No Capítulo IV retomaremos esta discussão.

¹³³ RODRIGUES *et alii*, *op. cit.*, p. 15.

capoeira espessa. Esta prática viabilizou a intensificação da produção, graças à introdução da tração animal, tanto nas operações de revolvimento do solo (aração e gradagem), quanto nos demais tratos culturais (plantio, capinas, etc.)".

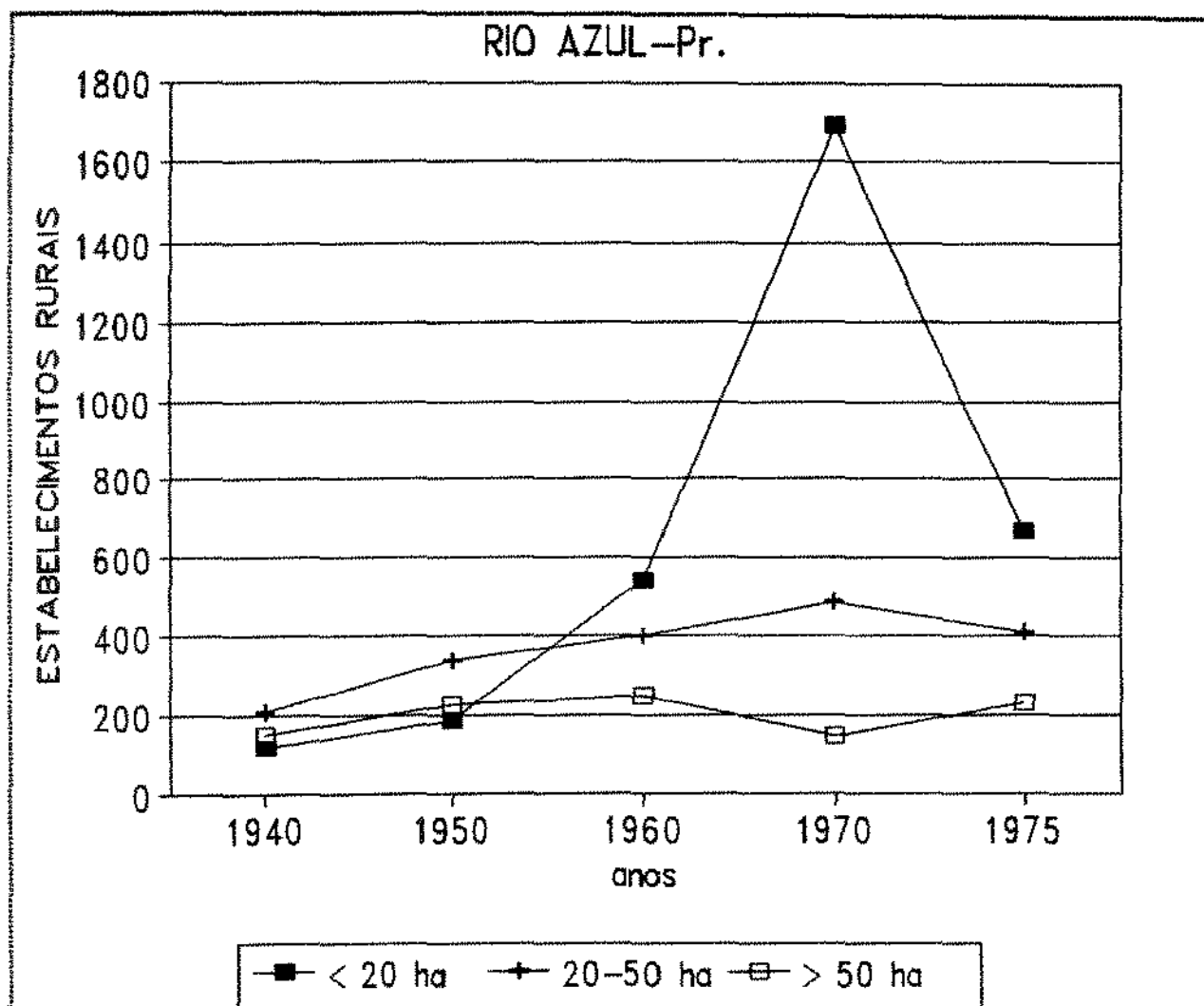


Figura II.5 EVOLUÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS POR GRUPO DE ÁREA EM RIO AZUL-Pr. (1940-1975).
 Fonte: Censos Agropecuários.

A intensificação da produção, por outro lado, viabilizada pela introdução da tração animal, reduz com o tempo ainda mais a fertilidade natural do solo (e a renda advinda da sua exploração). De fato, ao diminuir-se o tempo do pousio, também ocorre erosão, pois é cada vez maior a exposição do solo, pelo reduzido grau de cobertura vegetal e seu revolvimento. Além desses aspectos, cabe apontar que até 1970 inexistia emprego de adubos, corretivos ou de qualquer outro insumo, mesmo nos cultivos intensivos:

"A lavoura de milho, feijão sempre deu bem. O que houve que de um tempo começaram a plantar batatinha bastante aqui no município. Veio gente até de São Paulo plantar batata por aí. Depois já começou a aparecer peste, muchadeira, dava pinta preta. Não havia tratamento algum, só plantava puramente na terra, sem adubo nem calcário, nem nada. Então o povo começaram a deixar, porque começaram a ter prejuízo com a plantação de batatinha. Não a deixar completamente, mas reduziu".

O próprio manejo da colheita dos ervais prejudicou estes recursos. Segundo DORETTO¹³⁴:

"(...) as plantas foram raleando devido à forma em que eram efetuados os cortes dos galhos na época da colheita".

Finalmente, como vimos, a madeira de lei é maciçamente devastada, situação que persiste até recentemente, embora em níveis inferiores aos constatados na década de 60 (ver Figura II.6).

¹³⁴ DORETTO, op. cit., p. 75-76.

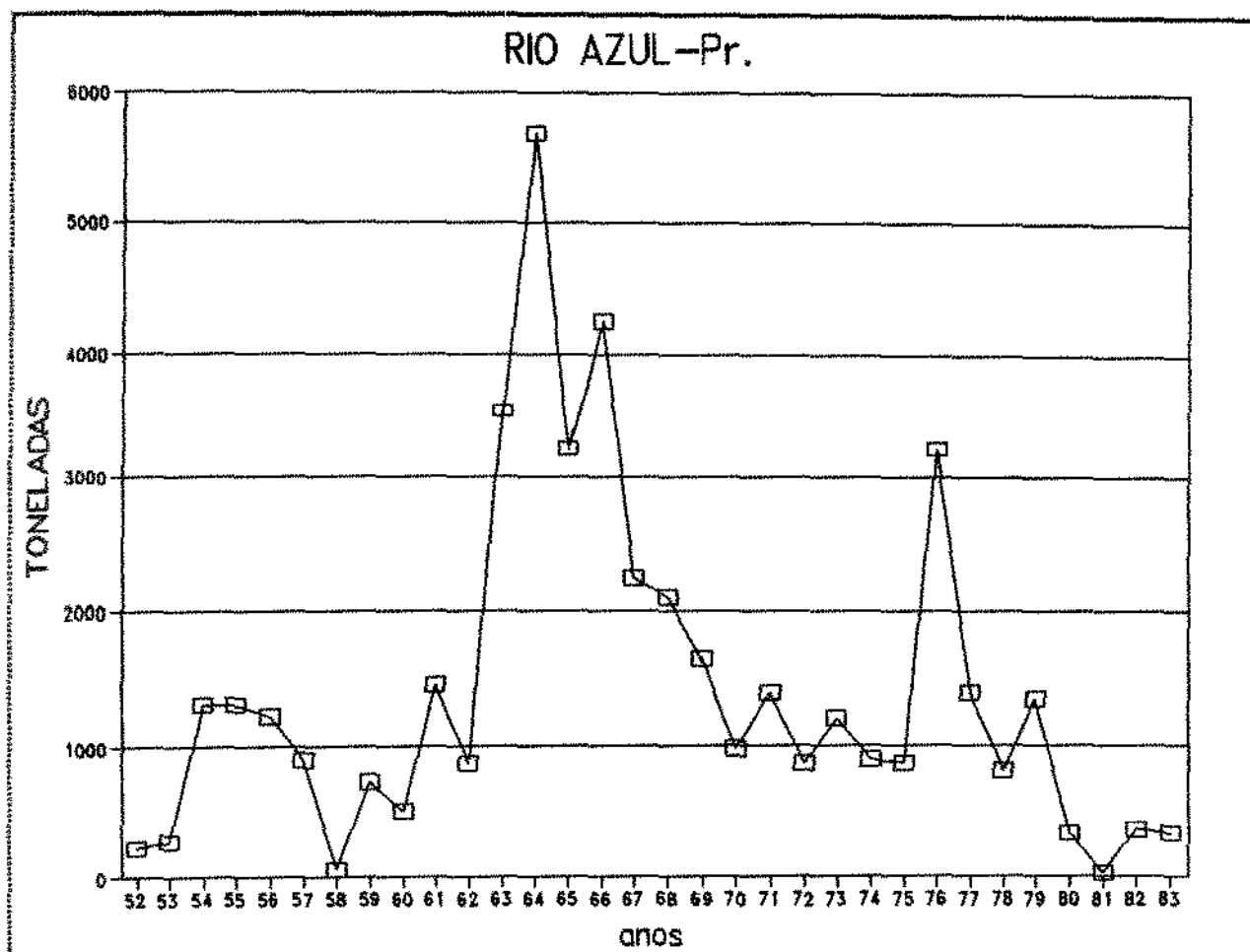


Figura II.6 VENDAS DE MADEIRA DE RIO AZUL-Pr (1952-1983).
 Fonte: Escritório local da companhia ferroviária.

Menos pinheiros, imbuías, etc., mais a crescente valorização da madeira, comprometem a boa conservação das cercas do criadouro. Também comprometem a alimentação que um maior número de animais requer, pois, sob o estímulo do mercado, aumenta-se especialmente o rebanho de suínos, ao mesmo tempo que se eliminam os pinheiros e seus frutos (pinhão).

Dessa forma, ainda que paulatinamente, a maior parte dos moradores do criadouro defronta-se nos anos 70 com recursos naturais esgotados e em menor disponibilidade. Estes fatos, a despeito das novas perspectivas de ganho monetário que se abrem ao integrar-se mais eficientemente Rio Azul ao mercado nacional, não

apenas dificultam qualquer progresso econômico das famílias com pequenos estabelecimentos como agravam sua pobreza e instabilidade.

Observe-se, ainda na Figura II.5, que entre 1970 e 1975 verifica-se em Rio Azul drástica redução dos estabelecimentos com áreas menores de 20 hectares, diminuição moderada daqueles com áreas entre 20 e 50 hectares e aumento dos estabelecimentos com áreas superiores a 50 hectares¹³⁵. Estes últimos, que em 1970 ocupavam 34% da área total dos estabelecimentos, passam a ocupar 53% da área em 1975.

Nesse período (70-75), ao contrário do anterior (40-70), a tendência predominante no município é a concentração da posse da terra por parte dos estabelecimentos maiores. Os depoimentos dos agricultores confirmam inclusive um processo de concentração da propriedade da terra através de compra:

"A maioria desses agregados e de proprietário de terra de áreas pequenas, como aqui da nossa região, saíram todos pra cidade atrás de emprego. Não é uma família, foi muita. Mas quase todos eles que saíram daqui, 60, 70% venderam a terra pra ir embora. A maioria vendeu pra pessoal daqui mesmo. Eu comprei de uns quatro, cinco por aí (tem hoje 90 alqueires). Mas comprei porque iam vender mesmo".

Também LAURENTI¹³⁶, que analisa a estrutura agrária de Rio Azul, confirma as causas do êxodo rural em direção aos grandes centros urbanos:

¹³⁵ Neste período inclusive há redução da área total ocupada pelos estabelecimento, que passa de 42.260 para 41.079 hectares.

¹³⁶ LAURENTI, A. C. Estrutura agrária no município de Rio Azul: diagnóstico preliminar voltado ao direcionamento das ações de pesquisa agrícola no PRORURAL. Londrina, IAPAR, 1985, 77p (Boletim técnico, 19), p. 47.

"As causas do êxodo rural em 1970-75 possivelmente se explicam pelas precárias condições de sobrevivência de significativa parcela da população rural -que dependia de pequenos estabelecimentos rurais- e pelo definhamento da produtividade das terras nesses estabelecimentos; em segunda instância, pelo significativo crescimento industrial de Curitiba e outros grandes centros, fato que funcionou como polo atrativo de habitantes.

O pequeno lote de terra, por não permitir uma exploração alternada (cultivo-pousio), por certo vinha acentuando a debilidade das terras em termos de fertilidade, reduzindo conseqüentemente as condições de reprodução das famílias no meio rural"(grifo nosso).



Figura II.7 RESIDÊNCIA NO INTERIOR DE UM FAXINAL EM RIO AZUL, COM CERCAS QUE VEDAM A CRIAÇÃO BAIXA. NO FUNDO CAVALOS RETIDOS NO PIQUETE (1992).

Por outro lado, os pequenos proprietários empobrecidos que não imigraram tinham cada vez mais dificuldades de arcar com os custos de manutenção das cercas do criadouro, especialmente das cercas de tapumes que vedam os suínos, pois requerem considerável quantidade de madeira de lei. Naturalmente, isto ameaçava a preservação do faxinal. Cercas má conservadas facilitavam a invasão dos animais nas lavouras e a explosão de conflitos entre moradores¹³⁷.

II.3 A MODERNIZAÇÃO AGRÍCOLA

Particularmente nos anos 70 a agricultura brasileira experimentou profundas e rápidas transformações. Para KAGEYAMA¹³⁸ essas modificações, que dão lugar a um Novo Padrão Agrícola, são observáveis:

- "a) na produção propriamente dita, pela utilização crescente dos processos mecânicos (tratores, arados, colhedeiros) e de insumos químicos (adubo, calcário, defensivos);*
- b) no processo de circulação de mercadorias, redefinindo as relações com o*

¹³⁷ Em muitos casos a solução imediata foi a exclusão da criação "baixa" do criadouro, isto é, dos pequenos animais (carneiro, cabrito e suíno), e manutenção da criação "alta" (cavalos e bovinos), cujas cercas são menos dispendiosas: *"Caiu primeiro a criação baixa porque as cercas era muito mais difícil conservar. Porque tinha que ser cerca de tapume ou de 6 fios de arame com uma ou duas tábuas de imbuia para poder vedar o porco. E daí como a maioria diz que não tinha condição de fazer, aí teve que ir pro fecho o baixo porte"*.

¹³⁸ KAGEYAMA, A. Modernização, produtividade e emprego na agricultura: uma análise regional. Campinas, 1985. Tese de Doutorado, Instituto de Economia da UNICAMP, mimeo, p. 18.

capital comercial tradicional, aumentando a capacidade de armazenamento da produção e a capacidade de transporte dos produtos. Adicionalmente, a filiação a cooperativas e a venda da produção diretamente às agroindústrias favorecem as transformações na comercialização agrícola;

c) no financiamento da atividade agropecuária, onde o principal fator operante foi o crédito rural oficial, subsidiado com juros negativos, viabilizando um grau crescente de tecnificação; e

d) nas relações de emprego, cuja principal modificação foi a substituição de formas de emprego permanente por temporário e a importância relativa crescente do trabalho assalariado".

Este processo de transformação, todavia, verifica-se na MRH Colonial de Irati com menor intensidade e mais tardiamente em comparação às demais regiões do Paraná. Isto pode ser observado tomando-se como indicador a modernização tecnológica, cuja análise mostra amplitude e melhor desempenho somente a partir de 1975. De acordo com o IPARDES¹³⁹:

"As informações colhidas indicam que a potência total (estoque de tratores transformados em potência) existente na microrregião de Irati é duplicada no período estudado, mais precisamente acresce-se em 2,6 vezes entre 1975-80. Apesar disso, como no caso da microrregião Pitanga, esse nível alcançado em 1980 é ainda baixo, comparativamente ao obtido pelo Sudoeste, que o suplanta em 4,4 vezes nesse mesmo ano".

¹³⁹ IPARDES. A sobrevivência da pequena produção e a oferta de alimentos no Paraná: uma análise integrada. Curitiba, 1985, p. 209.

FLEISCHFRESSER¹⁴⁰ aponta as razões desta defasagem:

"Essa modernização tecnológica mais lenta e a menor expansão produtiva nas MRH do Paraná Antigo (onde localiza-se a MRH Colonial de Irati) pode ser atribuída à conjugação de fatores relacionados aos produtores e às características de seu meio ambiente físico.

Pelo lado dos produtores, pode-se colocar a não existência de uma camada significativa de produtores capitalistas ou mercantis, que, como se sabe, são os consumidores potenciais das novas tecnologias. Do mesmo modo, nessa região existem proprietários fundiários absenteístas ou com uma postura tradicional não empreendedora do ponto de vista capitalista.

Quanto aos solos, em geral, a fertilidade natural é menor, bem como o relevo apresenta-se em algumas áreas bastante acidentado. Assim, a agricultura mais tecnificada se expandiu primeiro em terras de melhor qualidade, que apresentavam menores custos de produção, e permitem a mecanização das tarefas de produção. Nessa região encontram-se também as maiores reservas naturais de florestas do Estado, ou melhor, as que ainda restam".

Nada indica que não houvesse, pelo menos na MRH Colonial de Irati, uma camada de proprietários mercantis em condições de incorporar as inovações tecnológicas. Pelo contrário, procuramos mostrar que o caráter mercantil é um traço característico dos moradores dessa região desde sua ocupação. Esse caráter se amplia

¹⁴⁰ FLEISCHFRESSER, V. Modernização tecnológica da agricultura: contrastes regionais e diferenciação social no Paraná na década de 70. Curitiba, Livraria do Chain, 1988, p. 138. Sobre o ritmo vagaroso e menos amplo da modernização na MRH Colonial de Irati ver também GABARDO DA CAMARA, M. R. Transformações agrícolas e êxodo rural no Paraná na década de 70. São Paulo, 1985. Tese de Mestrado, Departamento de Economia da FEA da USP, mimeo.

à medida que melhora a integração ao mercado nacional de alimentos, quando então uma fração de produtores progride e enriquece.

Evidentemente que o relevo das terras de lavoura, localizadas nas serras, impede qualquer mecanização. Porém, não é o caso das terras do criadouro. Segundo DORETTO¹⁴¹, quase metade (46,7%) da área da MRH Colonial de Irati é passível de mecanização, coincidindo com a estimativa do IPARDES¹⁴² de 47%. Por que razão, então, a modernização tecnológica avança devagar nessas terras?

Em parte isto deve-se, como bem aponta FLEISCHFRESSER, à baixa fertilidade natural e aos elevados teores de alumínio trocável dos solos do faxinal pois, na medida que exigem maiores quantidades de adubos e corretivos, elevam os custos de produção, além do investimento necessário com destoca dos terrenos nos faxinais mais bem conservados.

Adicionalmente, é preciso considerar, pelo menos para a MRH Colonial de Irati, que a modernização tecnológica pressupõe fazer prevalecer o uso privado da terra sobre o coletivo. Pressupõe geralmente destoca, limpeza e cercamento da propriedade. Mas cercas no interior do faxinal, por dificultar e a médio prazo inviabilizar a criação solta, alimentam expectativas de redução de renda da maior parte dos moradores, constituída por pequenos proprietários.

Essas expectativas são reforçadas pelo fato de que as pequenas propriedades, uma vez "livres das amarras" do faxinal, dificilmente teriam chances de aplicação alternativa, em consequência do caráter restrito do acesso ao crédito rural nos anos 70. Sem crédito oficial, como os pequenos proprietários empobrecidos poderiam arcar com o investimento de destoca, adubação e correção do solo?

Na realidade, face à reduzida opção de uso alternativo de pequenas propriedades neste período, a desagregação dos faxinais implica diretamente perdas de renda. Daí a prévia e forte

¹⁴¹ DORETTO, op. cit., p. 64.

¹⁴² IPARDES, op. cit., p. 212.



Figura II.8 A ÁREA DESMATADA E CERCADA COM ARAME NO INTERIOR DE UM FAXINAL EM RIO AZUL (1992).

resistência dos pequenos proprietários¹⁴³.

Por outro lado, dada a resistência da maior parte dos moradores, assumir explicitamente o desejo de cercar a propriedade no interior do faxinal cria um clima de conflito não apenas com os vizinhos mas com a comunidade. É uma atitude que rompe com normas de bom convívio e respeito entre moradores da comunidade e ainda está sujeita a inimizades. Esses aspectos culturais também dificultam a tomada de decisão para o cercamento privado de áreas do faxinal e posterior uso alternativo, que é realizado sob o amparo da lei federal de 4 fios e que prevalece sobre as municipais. Por esta razão, a "vanguarda" nos cercamentos privados

¹⁴³ Naturalmente que também os agregados resistem à desagregação do faxinal. No entanto, a capacidade de resistência desse grupo de moradores é bastante limitada. Primeiro, porque seu número foi drasticamente reduzido na primeira metade dos anos 70. Segundo, pelos laços de dependência em relação ao dono da terra.

no interior dos faxinais freqüentemente coube na década de 70 a "estranhos", a gaúchos e outros migrantes que, atraídos pelos menores preços das terras dos faxinais face à aqueles dos lugares de origem, destocam e mecanizam áreas consideráveis e inviabilizam a criação solta.

Entretanto, a despeito da acidez e menor fertilidade natural do solo, da resistência e dos aspectos culturais, a partir dos anos 70 cada vez mais áreas individuais do criadouro foram sendo cercadas e destinadas ao uso para mercados de produtos agrícolas em expansão, onde as expectativas de ganho monetário superam aquele que proporciona seu atual uso coletivo¹⁴⁴.

Soja, trigo, feijão, etc. passam a ocupar uma área de lavoura crescente. Entretanto, de todos é o feijão quem mais avança. Com efeito, sob o estímulo da elevação dos preços reais na década de 70¹⁴⁵, inclusive frente a outros produtos componentes da cesta básica de alimentos, verifica-se considerável expansão da produção de feijão na região (ver Figuras II.9 e II.10).

Parte da expansão coube aos moradores pobres que, embora excluídos do crédito agrícola oficial, incorporaram algumas inovações tecnológicas para algumas parcelas do estabelecimento. É o caso da substituição da "matraca" manual na semeadura do milho e feijão pela plantadeira a tração animal, acompanhada do uso de insumos modernos (adubos, corretivos e agrotóxicos) nas áreas de terra de planta.

¹⁴⁴ As estimativas realizadas, com base nos questionários aplicados pelo PSP/IAPAR em 1985 em distintos faxinais de Rio Azul, demonstram este aspecto. No faxinal de Invernada, em 1985 cada alqueire de criadouro, que já tinha excluído a criação baixa, rendeu em média para seu proprietário apenas US\$ 111 dólares anuais. Nesse mesmo ano a média conseguida pelos proprietários nos faxinais de Braço do Pottinga, Soares e Água Quente dos Meira, onde ainda persiste inclusive a criação baixa, é de US\$ 142 dólares. Por outro lado, em 1985 um alqueire de feijão rendeu em média US\$ 1.136 dólares.

¹⁴⁵ Ver KAGEYAMA, A. et alii. Diferenciación campesina y cambio tecnológico: el caso de los productores de frijol en São Paulo. Campinas, UNICAMP-IICA, 1982, vol I, p. 297-298.

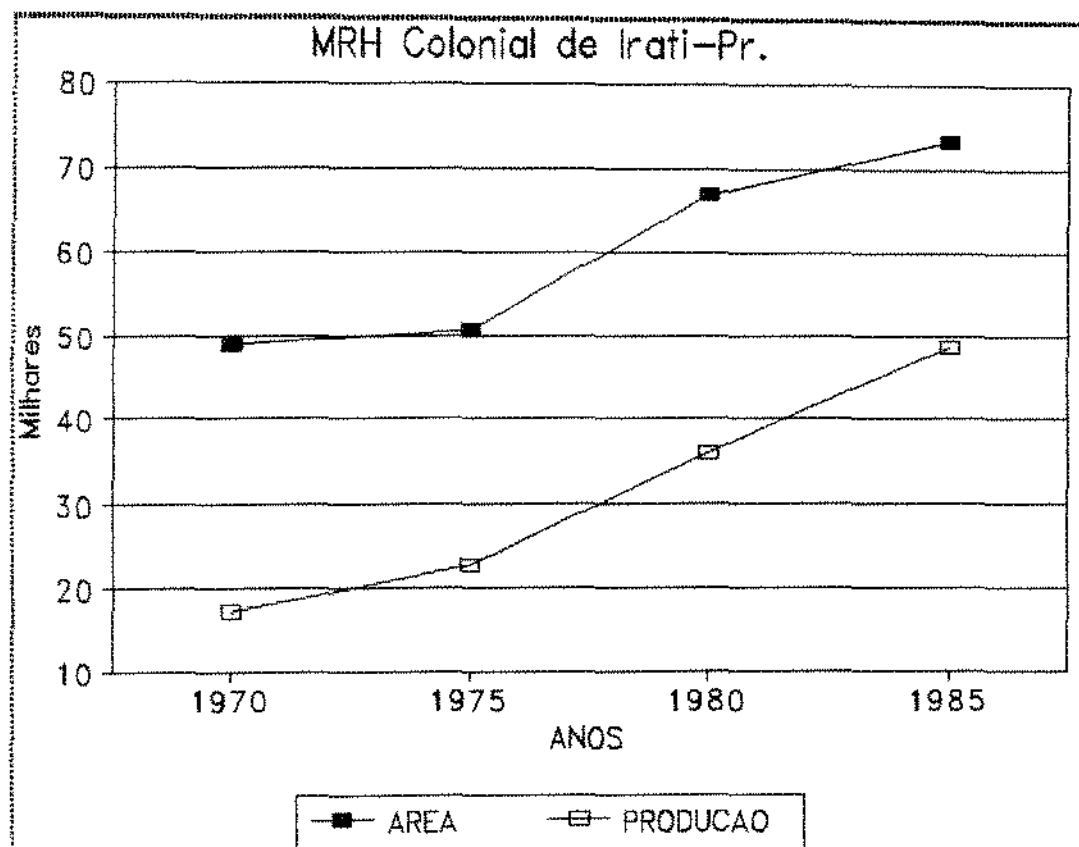


Figura II.9 EVOLUÇÃO DO FEIJÃO NA MRH COLONIAL DE IRATI-Pr, ENTRE 1970 E 1985.
Fonte: Censos Agropecuários.

Todavia, os maiores responsáveis por esta expansão foram os moradores "ricos", para os quais a incorporação de inovações tecnológicas apresenta maior amplitude, em virtude do acesso ao crédito, pesquisa e assistência técnica, que permitiram mais facilmente a requalificação da força de trabalho e a transição à nova base técnica, cujo eixo central é a mecanização parcial do ciclo agrícola.

Esse processo de modernização tecnológica, sob a responsabilidade principal dos moradores "ricos", além de ser claramente dominante na MRH Colonial de Irati, acirra os contrastes sócio-econômicos pré-existentes nos faxinais.

Porém, o destaque dos moradores ricos e os contrastes sócio-econômicos variam espacialmente na MRH Colonial de Irati.

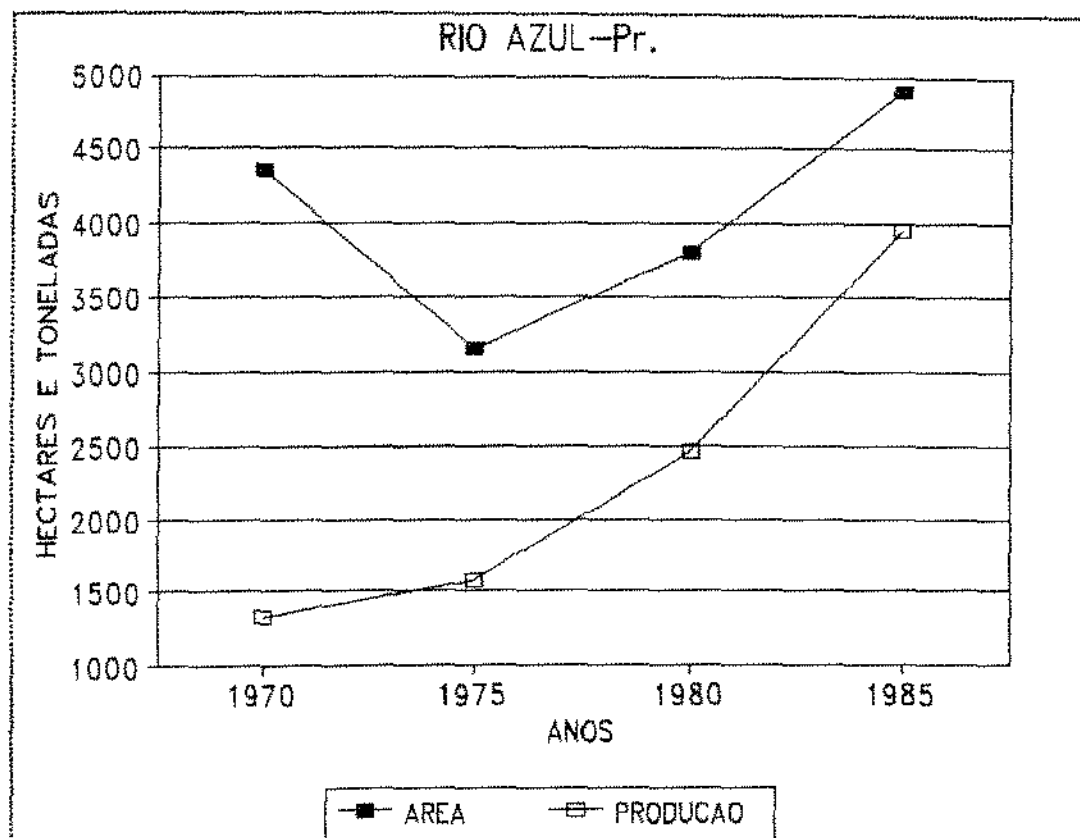


Figura II.10 EVOLUÇÃO DO FEIJÃO EM RIO AZUL-Pr, ENTRE 1970 E 1985.

Fonte: Censos Agropecuários.

FUENTES et alii¹⁴⁶ dividiram esta MRH em três zonas, com características edafoclimáticas e de exploração econômica distintas uma da outra, denominadas de ZEC's. A ZEC A é a maior de todas e é

¹⁴⁶ FUENTES, R. L. et alii. Identificação de zonas Edafoclimáticas e Sócio-Econômicas Homogêneas na Região de Irati, Pr. Londrina, IAPAR, mimeo. Na realidade, estes autores identificaram quatro ZEC's. A quarta ZEC corresponde ao município de Inácio Martins, excluída aqui por não pertencer à MRH Colonial de Irati.

onde localiza-se o município de Rio Azul¹⁴⁷ (ver Figura II.11).

A Tabela II.1 mostra a importância econômica em 1986 dos produtores (moradores) das ZEC's classificados a partir de uma amostra de estabelecimentos em 4 tipos e 8 sub-tipos.

Os mais pobres em terra e capital foram caracterizados como SEMI-ASSALARIADOS. Uma parte deles combina a produção agrícola com venda de força de trabalho, enquanto que outros combinam a produção agrícola com rendas urbanas (principalmente de aposentadorias).

Note-se que este tipo de morador é bastante importante nas ZEC's B e C onde, respectivamente, administram 43 e 26% dos estabelecimentos. Entretanto, do ponto de vista da área e vendas de mercadorias sua participação é insignificante.

O segundo tipo de morador é menos pobre e participa de forma mais significativa nos mercados de produtos. O tamanho da sua produção, porém, em função das restrições de terra e capital, é limitado pela disponibilidade de força de trabalho familiar e pela menor produtividade do seu trabalho e da fertilidade do solo, baseadas na tração animal e no uso freqüentemente insuficiente de insumos químicos. Este tipo apresenta características de PEQUENO EMPRESÁRIO FAMILIAR. Uma parte trabalha exclusivamente em terra própria, enquanto que a outra trabalha em terras alheias e às vezes também em terras próprias. Aqui encontram-se os parceiros e pequenos arrendatários.

A importância deste segundo tipo é notória na ZEC A e, principalmente, na ZEC C, que apresenta relevo fortemente ondulado. Aqui é inclusive o tipo de morador predominante sob qualquer um dos três critérios adotados na Tabela II.1.

¹⁴⁷ As características da ZEC A são: 1) localização: segundo planalto; 2) cobertura vegetal: escassa araucária; 3) tipos de solo: podzólico vermelho-amarelo distrófico, terra bruna estruturada álica e cambissolo álico; 4) clima: Cfb; 5) topografia: suavemente ondulada a ondulada; 6) pousio: presente; 7) faxinal: presente mas em desagregação; 8) força de tração predominante: animal; e 9) atividades principais: feijão, milho, suínos e fumo.

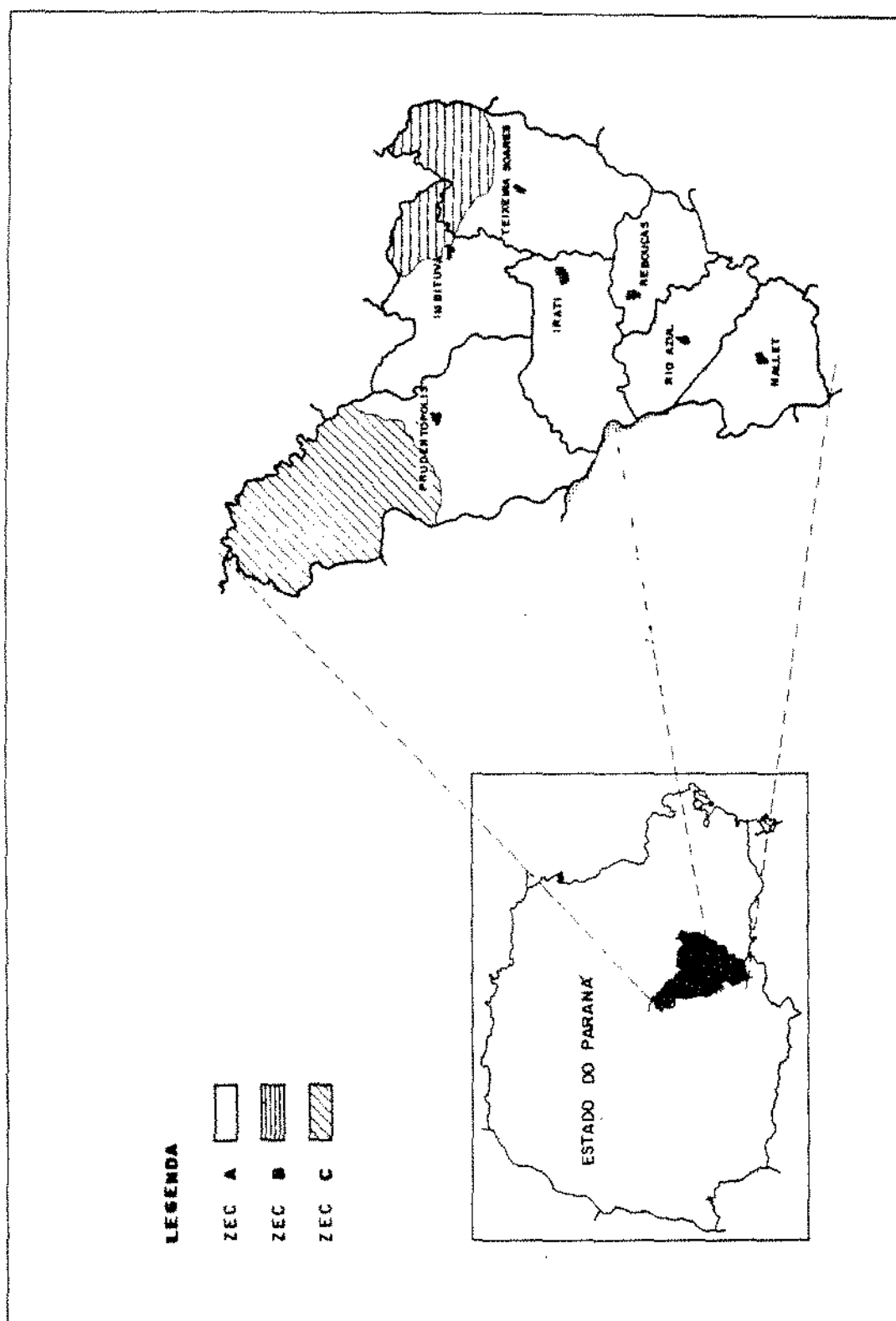


Figura II.11 LOCALIZAÇÃO DAS ZEC'S NA MRH COLONIAL DE IRATI-PR.
 Fonte: FUENTES et alii, op. cit.

TABELA II.1 PARTICIPAÇÃO RELATIVA DOS VÁRIOS TIPOS DE MORADORES NOS TOTAIS DE ESTABELECIMENTOS, ÁREA E VENDAS POR ZEC's, em 1986.

TIPO(1)	ESTABELEC (%)			ÁREA (%)			VENDAS(2) (%)		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
SEMI-ASSAL	12	43	26	6	3	9	2	*	7
c/ venda FT	7	17	26	2	1	9	2	*	7
c/ rend urb	5	26	*	4	2	*	*	*	*
PQ E FAMIL	52	22	63	33	6	53	30	2	63
parceiro	16	*	15	9	*	10	8	*	19
propriet	36	22	47	24	6	43	22	2	44
E FAMILIAR	32	*	11	45	*	37	66	*	30
tradicional	5	*	11	7	*	37	6	*	30
mecanizado	27	*	*	38	*	*	60	*	*
CAPITALISTA	4	35	*	16	91	*	2	98	*
absenteísta	2	13	*	7	2	*	1	1	*
mecanizado	2	22	*	9	89	*	1	97	*
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: PAYÉS, M. A. M. Sistemas de produção predominantes na região de Irati, Paraná: um estudo de tipologia e diferenciação de produtores rurais. Londrina, IAPAR, 1988, mimeo.

Obs.: * percentuais inferiores a 0,5%.

(1) Tipo I: SEMI-ASSALARIADO, com venda de força de trabalho e com rendas urbanas; tipo II: PEQUENO EMPRESÁRIO FAMILIAR, parceiro e proprietário da terra explorada; tipo III: EMPRESÁRIO FAMILIAR, tradicional e mecanizado; e, tipo IV: CAPITALISTA, absenteísta e mecanizado. Foram aplicados ao todo 569 questionários, 369 na ZEC A, 61 na ZEC B, 70 na ZEC C e 69 na ZEC D. (2) Vendas referentes a produtos agropecuários.

O terceiro tipo, embora em graus diferenciados, faz parte dos moradores ricos. O tamanho da sua produção, ao contrário do tipo anterior, é claramente superior àquele possível de conseguir-se com apenas a família e produtividade pautada na tração animal. Este tipo apresenta características de EMPRESÁRIO FAMILIAR por excelência. Uma parte compreende o pequeno patrão tradicional, remanescente especialmente do extrativismo de erva-mate. A outra

parte, porém, além de ser compradora de força de trabalho, utiliza mais amplamente os insumos químicos e a motomecanização.

Observe-se que este terceiro tipo é importante na ZEC C e, notadamente, na ZEC A, onde é o maior responsável pela comercialização da produção agropecuária (66% do total).

O quarto tipo, além de ser o mais rico, não participa do trabalho **direto** e às vezes nem mesmo como administrador, configurando o grupo dos CAPITALISTAS. Uma parte dele é absenteísta, relativamente importante na ZEC A do ponto de vista da área (7% do total). A outra parte, pelo contrário, incorpora as inovações mecânico-químicas e se transforma num grande produtor de mercadorias, especialmente na ZEC B, onde praticamente toda a comercialização cabe a ele (98%), bem como a responsabilidade pelo fim do faxinal nessa área específica.

A Tabela II.2 mostra alguns dos sistemas de produção na ZEC A em 1986, isto é, produtores (moradores) agrupados em cada um dos oito sub-tipos em função da maior relevância de uma mesma atividade no valor bruto da produção¹⁴⁸. Note-se que os três principais sistemas de produção, do ponto de vista do percentual de estabelecimentos sob sua administração, apresentam feijão e milho (f+m) como atividades mais importantes. Juntos, o PEQUENO EMPRESÁRIO FAMILIAR (proprietário e o parceiro) de f+m e o EMPRESÁRIO FAMILIAR mecanizado de f+m, são responsáveis por 61% dos estabelecimentos, 51% da área e 42% das vendas de produtos agropecuários.

A Tabela II.3, finalmente, fornece maiores detalhes dos sistemas predominantes de produção, apoiando ainda mais a tese da modernização parcial e de seus contratos sócio-econômicos.

Repare-se que o sistema mais moderno dentre dos três, o EMPRESÁRIO FAMILIAR mecanizado de f+m, é constituído de moradores que dispõem de mais terra e usufruem mais do crédito oficial. Esses

¹⁴⁸ Os sistemas de produção, então, compreendem os componentes do sub-tipo (relações de trabalho + padrão técnico) e as atividades principais.

TABELA 11.2 SISTEMAS DE PRODUÇÃO PREDOMINANTES NA ZEC A, em 1986.

SISTEMAS DE PRODUÇÃO	PERCENTUAIS		
	ESTAB	ÁREA	VENDAS
PQ E FAMILIAR propr de f+m	30	20	11
E FAMILIAR mecan de f+m	18	24	22
PQ E FAMILIAR parc de f+m	13	7	5
sub-total	61	51	42
SEMI-ASSAL de f+m	6	2	1
PQ E FAMILIAR propr de fumo	6	3	6
SEMI-ASSAL c/ rendas urb	5	3	*
E FAMILIAR mecan de aves	1	1	13
E FAMILIAR mecan de batata	1	3	11
CAPITALISTA absent de madeir	*	5	*
OUTROS (1)	20	33	27
TOTAL	100	100	100

Fonte: PAYÉS, op. cit.

Obs.: * percentuais inferiores a 0,5%.

(1) Inclui sistemas de: SEMI-ASSALARIADO de feijão; PEQUENO EMPRESÁRIO FAMILIAR parceiro de fumo e proprietário de suíno; EMPRESÁRIO FAMILIAR tradicional de feijão, fumo, bovino, batata inglesa e aves e mecanizada de fumo, suíno, batata inglesa, aves e soja/trigo; e, CAPITALISTAS absenteístas de bovino e sem exploração e mecanizados de feijão e bovino.

moradores ampliaram o tamanho da produção, principalmente aumentando as áreas de feijão e milho, através da maior tecnificação e da importância relativa do trabalho assalariado, sem contudo substituir o trabalho familiar que, pelo contrário, envolve-se até mais nas atividades produtivas¹⁴⁹.

¹⁴⁹ Este fato, constatado também por WILKINSON, John. O Estado, a Agroindústria e a Pequena Produção. São Paulo-Bahia, Ed. Hucitec, 1986, p. 156-157, leva-o a afirmar: "Assim, não houve tendência de emprego maior de trabalho assalariado passível de ser associada com a transformação do produtor direto em administrador (...) num capitalista de pequena escala (...)".

**TABELA II.3 CARACTERIZAÇÃO DOS SISTEMAS DE PRODUÇÃO
PREDOMINANTES NA ZEC A, em 1986.**

INDICADORES médias	UNI- DADE	SISTEMAS (1)		
		I	II	III
ÁREA DO ESTABELECIMENTO	ha	36,7	74,9	21,1
TAMANHO DA FAMÍLIA	EH (2)	4,3	4,5	4,6
PRODUT C/ FINANC CUSTEIO	%	13	64	16
FINANCIAMENTO DE CUSTEIO	US\$	924	3943	577
TAMANHO DA PRODUÇÃO				
área de cult temporárias	ha	8,7	31	8,4
TECNIFICAÇÃO				
K/UTHe (3)	US\$	34	314	37
FORÇA DE TRABALHO				
UTHf/UTHe (4)	%	97	89	97
UTHf/EH	%	0,6	0,74	0,57
RENDA FAMILIAR				
renda mensal/EH	US\$	58	147	38
auto-consumo mensal/EH	US\$	14	25	14

Fonte: PAYÉS, op. cit.

Obs.:

(1) Sistema I: PEQUENO EMPRESÁRIO FAMILIAR proprietário de f+m; sistema II: EMPRESÁRIO FAMILIAR mecanizado de f+m; e, PEQUENO EMPRESÁRIO FAMILIAR parceiro de f+m.

(2) EH-equivalente-homem = cada membro familiar > ou = a 14 anos = 1 EH e < de 14 anos = 0,5 EH.

(3) K-capital = [(insumos comprados e produzidos x preços de mercado) + (animais de tração x preços de mercado) + (trator x preço de mercado) + (aluguel de tratores e de animais de tração)]; UTHe-unidade trabalho homem do estabelecimento = [(UTHf) + (total de horas de assalariados temporários/2400 horas ou 8 horas diárias durante 300 dias úteis) + (número de empregados permanentes)].

(4) UTHf- unidade trabalho homem familiar = [(horas de trabalho dos membros familiares > ou = a 14a + metade das horas trabalhadas dos < de 14a)/ 2400 horas)]. A relação UTHe/UTHf indica a participação do trabalho familiar no total.

(5) Esta relação indica a participação do equivalente-homem no trabalho familiar.

(6) Todos os dólares de 01/09/92.

Como resultado, os moradores responsáveis por este sistema conseguiram em 1986 uma renda mensal familiar por equivalente-homem de US\$ 147 dólares, quase três vezes superior à do PEQUENO EMPRESÁRIO FAMILIAR, com conseqüências evidentes na capacidade diferenciada de enriquecimento.

O estudo já citado de DORETTO¹⁵⁰ colabora no esclarecimento deste aspecto. Esse autor constata, a partir de uma amostra desses sub-tipos¹⁵¹, que no período 1970-89 praticamente todos os moradores (82%) pertencentes ao sub-tipo EMPRESÁRIO FAMILIAR mecanizado incorporaram áreas através do processo de compras, contra 27% do tipo PEQUENO EMPRESÁRIO FAMILIAR. Além disto, enquanto que os moradores deste último tipo compravam em média, por transação, áreas de 5 hectares, os do sub-tipo mecanizado adquiriam áreas médias de 128 hectares.

II.4 CONCLUSÕES

A desagregação dos faxinais é um processo vagaroso mas persistente. A razão disto não pode ser atribuída exclusivamente à modernização agrícola. Bem antes desta o faxinal é minado por vários fatores. Com efeito, a partir da segunda metade dos anos 30, os recursos naturais de Rio Azul sofrem um crescente processo de esgotamento, como conseqüência da comercialização e manejo predatório dos recursos, à medida que o município é integrado mais eficientemente no mercado nacional. A proliferação de moradores com

¹⁵⁰ DORETTO, op. cit., p. 108-117.

¹⁵¹ O autor trabalha com uma amostra de 22 moradores dos quais 11 são do tipo PEQUENO EMPRESÁRIO FAMILIAR, que ele denomina de camponês tradicional. Destes apenas 18% correspondem ao sub-tipo parceiro. Os outros 11 são do sub-tipo EMPRESÁRIO FAMILIAR mecanizado, que ele chama de camponês mecanizado. Além do nome distinto (camponês x empresário familiar), inexistem diferenças nas suas características.

pequenos estabelecimentos, cujos recursos naturais esgotados apenas agravam sua pobreza, também contribui para a desagregação do faxinal, pois esses moradores têm cada vez mais dificuldades de arcar com os custos de manutenção das cercas.

Por outro lado, na medida em que a integração ao mercado nacional valoriza a madeira de lei e o crescimento da população local empobrecida consolida o mercado de trabalho, os maiores proprietários de ervais cada vez menos produtivos perdiam interesse no faxinal, isto é, no uso coletivo das terras.

Esse desinteresse é reforçado a partir da década de 70, quando os moradores ricos passam a ter opções de uso alternativo das terras, que apontam expectativas de maiores ganhos monetários. Isto é possível em função do acesso ao crédito oficial subsidiado, pesquisa e assistência técnica, privilégios que ocorrem simultaneamente à elevação dos preços reais do feijão. As informações disponíveis apontam o enriquecimento dos moradores que previamente dispunham de mais terra. Verifica-se, então, uma relativa aceleração no ritmo de desagregação dos faxinais.

É uma aceleração relativa face às características do meio ambiente físico, mas também pela resistência dos moradores pobres que constituem a maioria no faxinal. Para estes moradores, pelo contrário, sem opção de uso alternativo para suas pequenas áreas, as expectativas sobre o fim do faxinal são de perda de renda e de aumento da incerteza. Paradoxalmente, ao ter dificuldades de arcar com as despesas de manutenção das cercas, contribuíam na desagregação do faxinal, o que agravava ainda mais sua pobreza.

Entretanto, por outro lado, configurava-se paralelamente à desagregação do faxinal uma das condições necessárias à expansão da agroindústria de fumo: a proliferação de um contingente relativamente adensado de moradores pobres, fartos em mão-de-obra e carentes de opções de investimento.

A expansão da agroindústria de fumo, como veremos a seguir, viabiliza, ao contrário da década de 70 quando as chances de progresso e enriquecimento praticamente restringem-se aos moradores ricos, que um crescente e expressivo número de moradores

empobrecidos da MRH Colonial de Irati e, notadamente, de Rio Azul, tenham opção de uso alternativo de suas pequenas áreas e com melhores perspectivas de ganhos monetários.

CAPÍTULO III

A EXPANSÃO DAS AGROINDÚSTRIAS

III.1 O CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE FUMO DO SUL

A Figura III.1 mostra a expansão da produção de fumo no Brasil, Sul e demais regiões entre 1939 e 1992. Note-se que a produção brasileira cresceu constantemente no período. Em 1939 o Brasil produziu cerca de 93 mil toneladas, aproximando-se das 600 mil em 1992. Essa produção comporta diferentes tipos de fumo (claros, escuros e de corda) provenientes de distintas regiões.

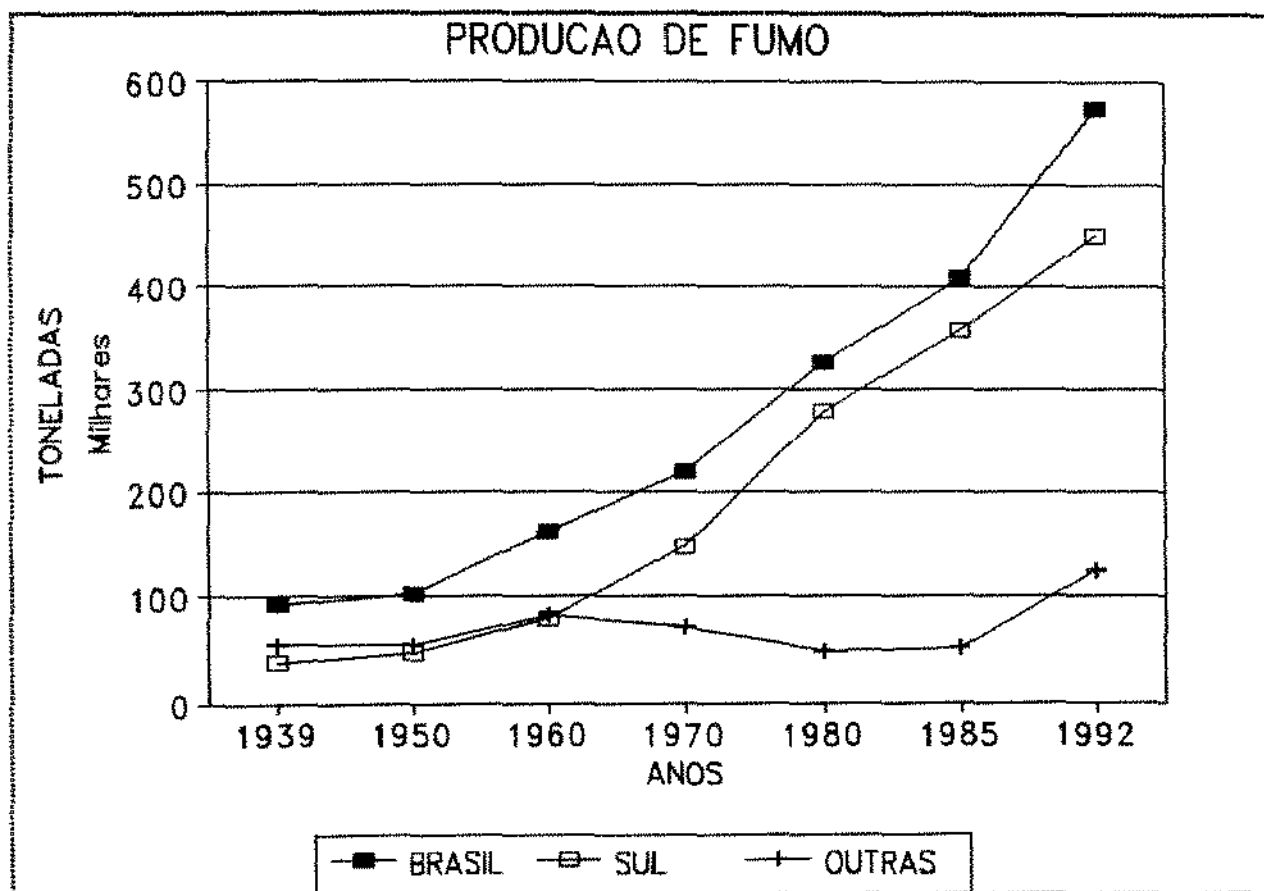


Figura III.1 PRODUÇÃO DE FUMO NO BRASIL, SUL E OUTRAS REGIÕES ENTRE 1939 E 1992, em toneladas.
Fonte: Censos Agropecuários. Obs.: para 1992 a fonte é AFUBRA.

Observe-se, todavia, que a partir da segunda metade da década de 60 a produção do Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul), com fumos tipo FLUE CURED (fumos claros e curados com estufas para cigarros¹⁵²), supera a das demais regiões e torna-se a grande responsável pela expansão brasileira de fumo:

"(...) Já em 1930 distinguem-se três regiões fumageiras: a) a região Sul (Estados de Rio Grande do Sul e Santa Catarina) com fumos claros para exportação e fabricação de cigarros (37% da produção nacional); b) a região Nordeste (Bahia), com fumos escuros, para exportação e fabricação de charutos (42%, na época, da produção nacional); c) a região Centro-Sul (Minas Gerais, Goiás e São Paulo), junto a outros estados, com fumo em corda (21%). Essa divisão alterou-se pouco de lá para cá, a não ser em termos de crescimento agrícola (particularmente no Paraná e Alagoas) e devido a uma substancial mudança nos percentuais de participação, que em 1980 era de 79% para o Sul, 16% para o Nordeste e 5% para o restante do país¹⁵³".

A Figura III.2 mostra que até 1950 praticamente toda a produção concentrava-se no Rio Grande do Sul (85%), perdendo participação daí em diante para Santa Catarina e Paraná. A partir de 1980, entretanto, a expansão persistiu principalmente no Paraná, pois Santa Catarina perdeu participação e Rio Grande do Sul a aumentou moderadamente. Na safra 91/92, segundo a AFUBRA, todo o fumo do Sul foi produzido por 136.870 plantadores.

¹⁵² Uma estufa é uma construção de alvenaria necessária para secar e amarelar as folhas de fumo. Ver mais adiante a Figura III.11.

¹⁵³ NARDI, Jean Baptiste. A história do fumo brasileiro. Rio de Janeiro, ABIFUMO, 1985, p. 30.

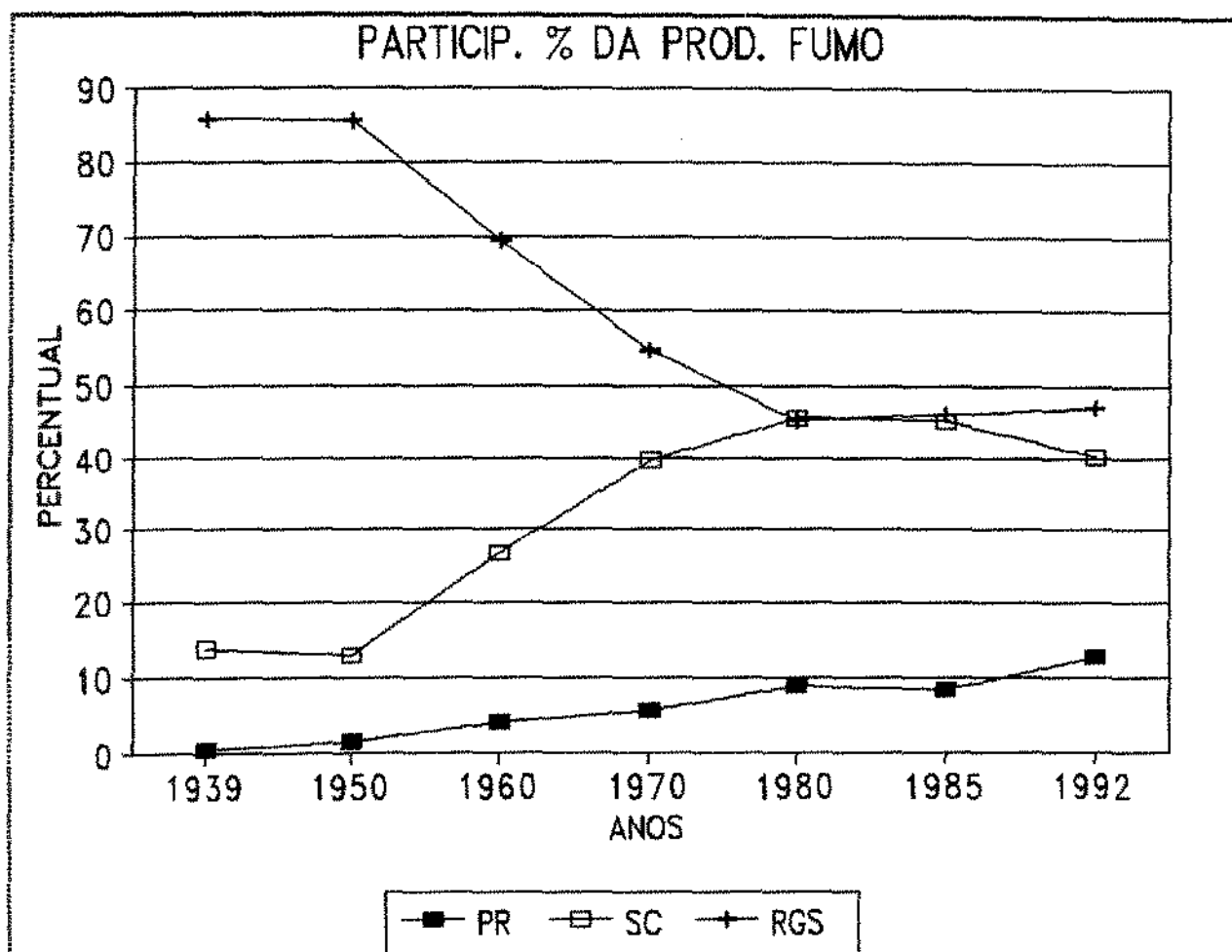


Figura III.2 PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DOS ESTADOS DO SUL NA PRODUÇÃO CONJUNTA DE FUMO CRU ENTRE 1939 E 1992.
 Fonte: Censos Agropecuários. Obs.: para 1992 a fonte é AFUBRA.

O mercado interno absorvia quase toda a produção até o início da década de 60. Em 1970 a produção brasileira foi de 218.816 toneladas mas exportaram-se apenas 30.374 toneladas de fumo em folhas. A partir daí, porém, as exportações adquiriram maior importância.

Repare-se na Figura III.3 que somente após 1970 as exportações em dólares mostram um crescimento considerável. Nesse ano o Brasil exportou US\$ 31,2 milhões de dólares de fumo em

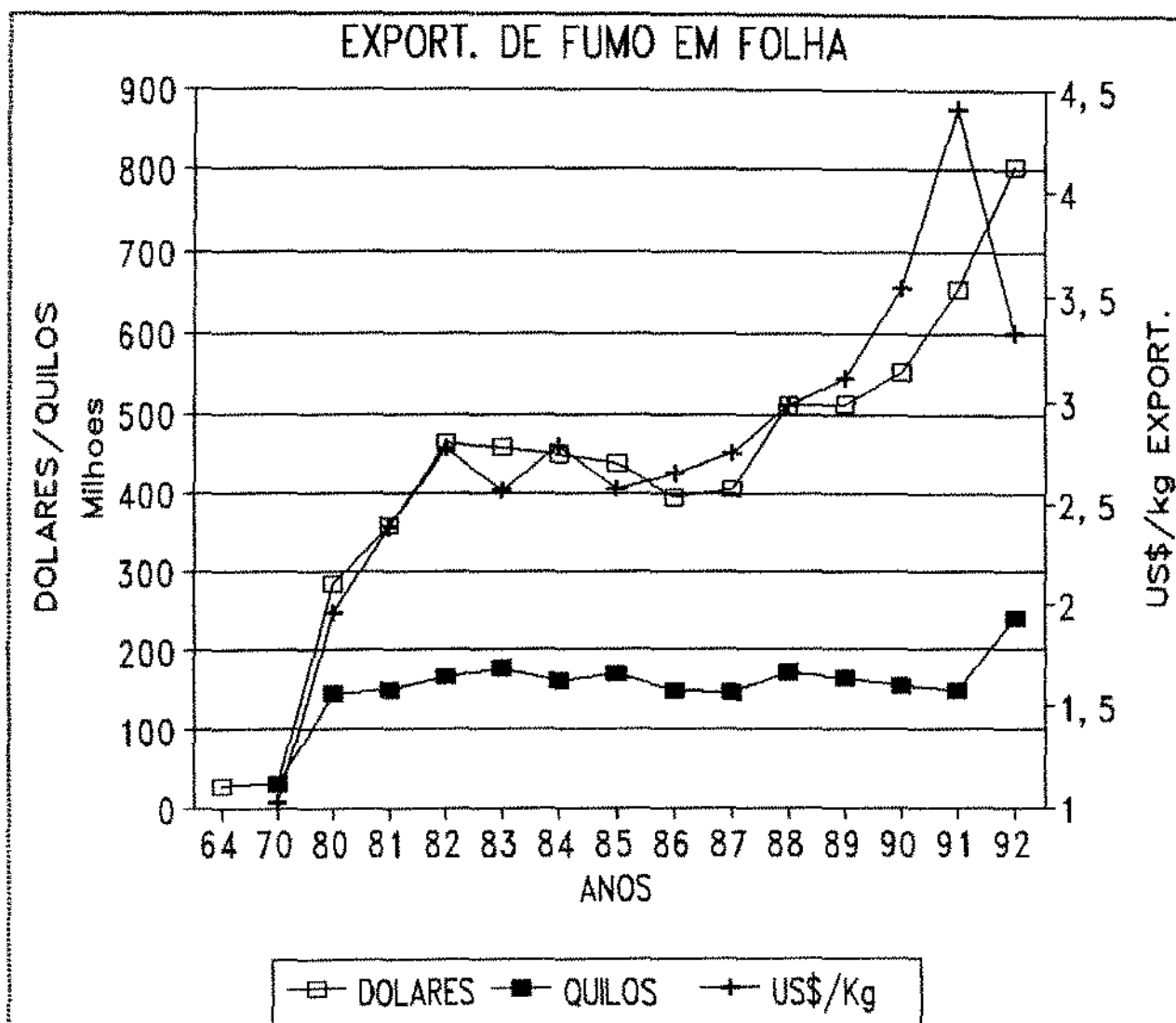


Figura III.3 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE FUMO EM FOLHA E PREÇO MÉDIO RECEBIDO PELOS EXPORTADORES ENTRE 1980 E 1992.
 Fonte: Boletim do Banco Central do Brasil.

folhas, mas em 1980 já vendia US\$ 284 milhões de dólares e em 1992 US\$ 800 milhões de dólares, particularmente para a CEE e os Estados Unidos. Este excelente desempenho transformou o Brasil no segundo exportador mundial de fumo claro desde 1975, só perdendo dos Estados Unidos:

"A performance brasileira, por exemplo, foi excelente, com a produção e as exportações crescendo num ritmo mais acelerado do que o mundo como um todo, permitindo que o país evoluísse da posição de quinto produtor mundial para quarto, superando a URSS, passasse da quinta posição como exportador para segundo e aumentasse sua participação no mercado de 5,5% para 11,5% em apenas quinze anos (entre 1970 e 1985)"¹⁵⁴.

As exportações em quilos também cresceram, notadamente nos anos 70. Porém, ficaram relativamente estagnadas entre 1980 e 1991, salvo no ano de 1992, quando pela primeira vez superaram as 200 mil toneladas. Mesmo assim as exportações aparentemente continuaram ganhando relevância vis-à-vis o mercado interno. Com efeito, segundo a Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA), as exportações brasileiras de fumo corresponderam a 53% em 1980 e a 58% em 1991 do total comercializado¹⁵⁵.

Observe-se, ainda na Figura III.3, que o preço médio obtido pelas agroindústrias¹⁵⁶ (cuja escala encontra-se à direita da Figura) também mostra tendência de crescimento pós-1970. Na realidade, depois de 1980 a expansão das exportações sustentou-se predominantemente no melhor preço conseguido.

¹⁵⁴ AGROANALYSIS. Rio de Janeiro, IBRE/FGV, vol 11, (2), fevereiro de 1987, p. 14. Segundo esta revista, ao mesmo tempo que a participação do Brasil no mercado mundial de fumo em folhas crescia de 5,53 para 11,51% entre 1970 e 1985, a dos Estados Unidos caía de 23,79 para 16,97% no mesmo período.

¹⁵⁵ Toneladas vendidas ao exterior + consumidas no mercado interno, portanto excluindo os estoques.

¹⁵⁶ Ai incluindo as indústrias que integram a produção agrícola, beneficiam o fumo cru e a seguir o exportam, bem como aquelas que adicionalmente fabricam cigarros para o mercado interno (a Souza Cruz, por exemplo).

III.2 O TRIPÉ: QUALIDADE, PREÇO E FORNECIMENTO

Como conseguiram as agroindústrias atender o mercado interno, ampliar as exportações e a participação no mercado internacional de fumo em folhas e, ainda, obter gradativamente melhores preços?

"A partir de 1970 começamos a crescer intensamente -dizia o Presidente do SINDIFUMO- e fizemos aquilo que era correto fazer: mantivemos o tripé de preço, compatível com o mercado internacional, regularidade no fornecimento e qualidade. Então, nosso sucesso está em cima disto".

As agroindústrias têm conseguido manter e melhorar esse tripé por meio da modernização do parque industrial que toma "fôlego" a partir do final dos anos 60, em decorrência da centralização de capital e desnacionalização da indústria fumageira que na época concentrava-se em Santa Cruz do Sul, no Rio Grande do Sul¹⁵⁷. As maiores e mais modernas plantas industriais e estruturas de comercialização das filiais multinacionais facilitaram o acesso ao mercado internacional e permitiram melhorar a qualidade da matéria prima no beneficiamento e reduzir seu custo.

¹⁵⁷ Após 1965 as conjunturas interna (crise da agroindústria nacional bem como incentivos governamentais ao capital estrangeiro) e externa favoráveis (bloqueio à Rodésia, atual Zimbábue, e reformulações na CEE) atraíram o capital internacional para Santa Cruz do Sul afim de suprir a demanda internacional de fumos claros, comprando, principalmente entre 1968 e 1970, praticamente toda a agroindústria nacional de fumo. Para maiores detalhes ver MONTALI, Lília T. Do núcleo colonial ao capitalismo monopolista: produção de fumo em Santa Cruz do Sul. São Paulo, 1979. Tese de Mestrado, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, mimeo, e LIEDKE, Elida R. Capitalismo e Camponeses, relação entre indústria e agricultura na produção de fumo no Rio Grande do Sul. Brasília, 1977. Tese de Mestrado, Departamento de Ciências Sociais do Instituto de Ciências Humanas da Universidade de Brasília, mimeo.

Também o custo do fumo cru foi, senão reduzido, pelo menos controlado pelas agroindústrias, que se utilizam do poder de oligopsônio para fixar o preço pago aos produtores de acordo com suas necessidades e interesses de curto e médio prazo.

Até 1970 era a Souza Cruz (Bristish-American Tobacco), presente no Rio Grande do Sul desde 1920, que determinava unilateralmente o preço. Depois começou a ser estabelecido em negociações cujos atores principais ainda são, de um lado, o Sindicato das Indústrias (atual SINDIFUMO, existente desde 1947) e, de outro, a AFUBRA (fundada em 1955 e representante dos produtores) ambas com sede em Santa Cruz do Sul. Posteriormente participaram as Federações dos Trabalhadores. De acordo com o Presidente do SINDIFUMO:

"Até 1970 praticamente o preço do fumo era estabelecido unilateralmente. Em 1970 começou-se a discutir o fumo com a AFUBRA. O Ministério da Agricultura participava também. Mas sem participação ativa, mais como órgão de fiscalização. Só em 1980 as Federações dos Trabalhadores da Agricultura começaram a se interessar por isso. E acharam que tinham descoberto a válvula da fumicultura e vieram para a mesa de negociação... barulho e baderna".

"A AFUBRA -confirmava seu Presidente- está fazendo um levantamento do custo de produção a cerca de 35 anos. Inicialmente o custo de produção foi feito, mas eu diria que praticamente não foi aproveitado. Por que? A Souza Cruz estabelecia seu preço chegava e dizia: o preço do fumo é este. Publicava nos jornais. Todas as demais empresas acompanhavam o preço. Depois foi mudada a situação e as empresas se reuniam. Em conjunto estabeleciam o preço. Logo em seguida também a AFUBRA, como legítima representante dos fumicultores, para que houvesse a discussão do preço".

As negociações do preço tomam por base o levantamento dos custos de produção que tanto a AFUBRA quanto o SINDIFUMO realizam nos três estados sulinos. Contudo, mesmo após a participação da AFUBRA, a decisão final continuou sendo das agroindústrias, como bem mostram os relatórios de atividades da Diretoria da AFUBRA e depoimento de seu Presidente:

"Em 78/79 tivemos um problema. Foi pela primeira vez...não, pela primeira vez não. Houve problemas anteriores. Em 78/79 tivemos, mais uma vez, um grande problema e não chegamos a uma conclusão. A indústria foi de certa forma irredutível e ela não chegou ao percentual que nós queríamos, o necessário".

No relatório do exercício de 1983/84, por exemplo, a Diretoria da AFUBRA afirma:

"Não chegamos a um entendimento com as indústrias durante a negociação, pois a nossa solicitação defendia percentuais superiores aos fixados. Queríamos um aumento no mínimo igual à inflação anual. Os representantes das indústrias terminaram proclamando, sem nossa concordância, o reajuste de 180% (safra 83/84) para as variedades Virginia, Amarelinho e Burley, e 185% para o Galpão Comum, conforme foi amplamente divulgado pela imprensa que acompanhou as negociações".

Na segunda metade dos anos 80, entretanto, as negociações dos preços do fumo foram afetadas por importantes fatos que, pelo menos parcialmente, favoreceram os produtores. Um deles foi sem dúvida a mudança do regime político:

"Evidentemente -dizia o Presidente do SINDIFUMO- que dentro da nova perspectiva da Nova República, que tudo deve ser discutido e analisado, o fumo passou a ter um interesse muito grande. Por causa do número de produtores, 110 mil produtores transformados em eleitores...Vamos dizer três eleitores por família..."

Outro fato foi a mudança no comportamento dos próprios produtores. Assim, na safra 85/86, interromperam o fornecimento da matéria-prima, chegando a parar o beneficiamento das folhas de fumo. Na safra 87/88, pela primeira vez, a Diretoria da AFUBRA conseguiu incluir no acordo a correção diária do preço do fumo cru, acabando com a defasagem entre a data de fixação dos preços e a de pagamento ao produtor¹⁵⁸. Conseguiu também a partir da safra 86/87 padronizar com o SINDIFUMO os questionários utilizados no levantamento dos custos de produção. Dessa maneira eliminaram-se as discrepâncias metodológicas nas negociações.

A Figura III.4 permite observar a produtividade média do fumo (kg/ha, escala à esquerda) e preço médio (US\$/kg, escala à direita) pago pelas indústrias aos produtores entre 1978 e 1992. Repare-se que, embora com oscilações, tanto a produtividade quanto o preço apresentaram crescimento no período, notadamente após 1984.

Isto sugere que as agroindústrias transferiram aos produtores, certamente sob a influência dos fatos atrás mencionados, parte dos ganhos crescentes conseguidos nas exportações. Porém, convém sublinhar, essa melhoria ocorreu em termos médios e mesmo assim com acentuadas oscilações. Além disso, a decisão final continua sendo das agroindústrias quando ocorre impasse nas negociações. Mas mesmo quando há comum acordo, o preço combinado não é necessariamente o preço efetivamente pago pelas distintas classes de fumo cru.

¹⁵⁸ Essa sistemática de correção dos preços persiste até hoje (safra 92/93), interrompida apenas na safra 90/91 quando se congelou e a seguir se extinguiu o indexador diário (BTNF).

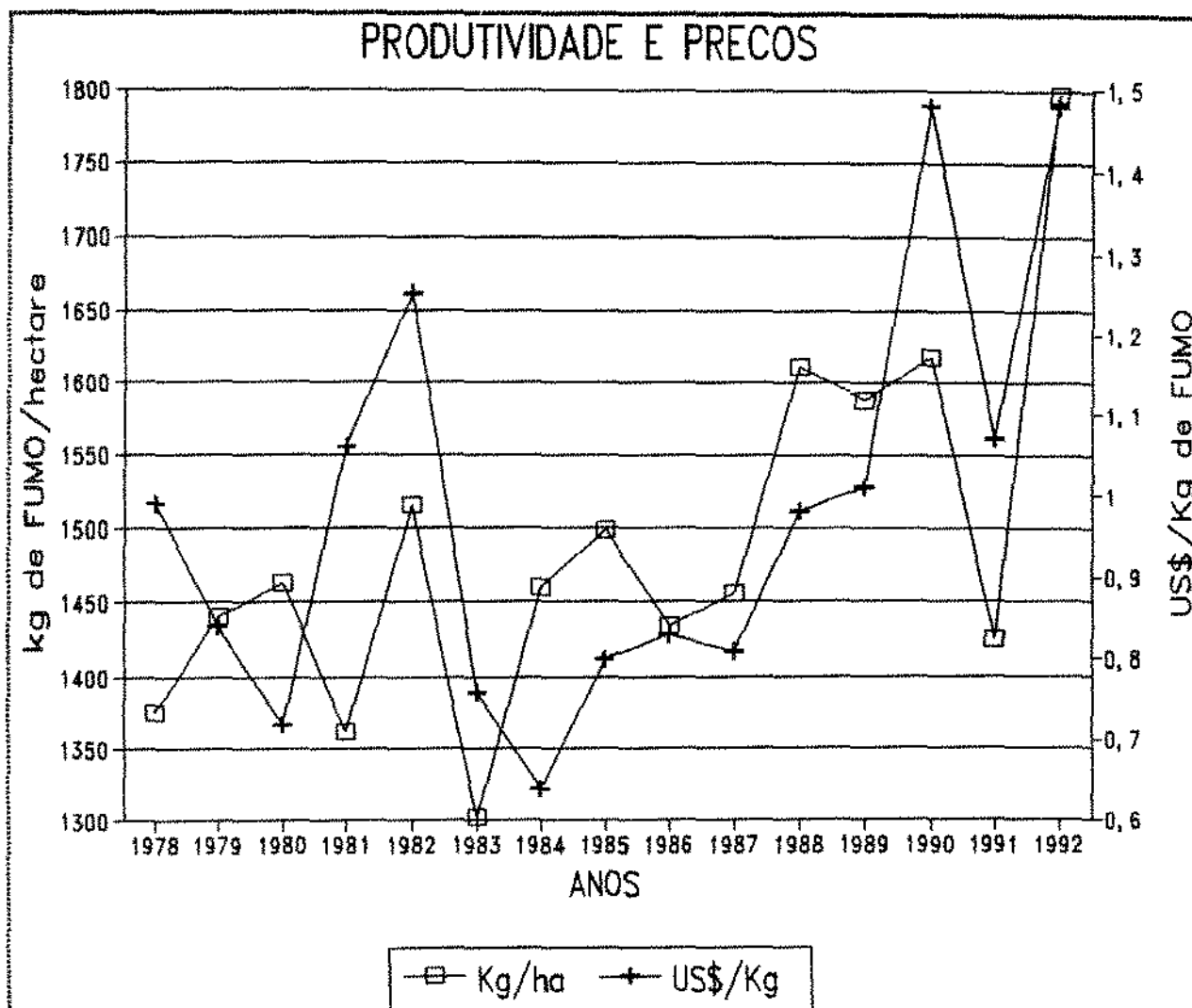


Figura III.4 PRODUTIVIDADE MÉDIA ALCANÇADA E PREÇO MÉDIO RECEBIDO PELOS PRODUTORES DO BRASIL PELO FUMO CRU ENTRE 1978 E 1992.
 Fonte: AFUBRA.

De fato, o preço realmente pago é definido somente após a verificação da classificação realizada inicialmente pelo produtor e confirmada ou não pelas agroindústrias na hora da compra. Como a classificação vigente é relativamente complexa¹⁵⁹, as

¹⁵⁹ Após 1970 houve alterações na legislação que rege a classificação do tabaco cru, através da portaria 674 de 1975. Atualmente vigoram as portarias 875 de 22/09/78 e 309 de 02/10/80,

agroindústrias permanecem com bastante flexibilidade para arrochar os preços pagos sob a justificativa de serem apenas "rigorosas na classificação"¹⁶⁰. Elevação na tributação, superprodução, defasagem na correção dos preços de cigarros etc., podem levar ao uso desse expediente.

Cabe também observar que nem sempre há interesse em que o preço da safra presente ou futura seja inferior ao das safras passadas. As agroindústrias, entre outros mecanismos, utilizam o preço do fumo cru ora para estimular ora para desestimular a produção futura.

Por outro lado, as agroindústrias não controlam apenas o preço da matéria-prima na comercialização. Também procuram diminuir (ou evitar altas de) custos na produção agrícola com a escolha de produtores familiares (que dispensam gastos com salários¹⁶¹) e com o aumento da produtividade agrícola (kg/ha) propiciada pela modernização que impõem.

Na produção agrícola a difusão do "pacote" tecnológico¹⁶² bem

as quais determinam 48 classificações. É com base nelas que as agroindústrias compram a matéria-prima após a fixação do preço de cada classe de fumo. Essa classificação, por outro lado, melhorou a qualidade e aceitação do fumo nacional no mercado mundial. Segundo o Presidente da AFUBRA as mudanças foram inclusive necessárias: *"Antigamente nós tínhamos uma classificação totalmente deficiente. Isto é antipático dizer. Eu sei que muitas vezes eu sou criticado, não sou entendido. Mas antigamente tínhamos uma classificação totalmente trágica"*.

¹⁶⁰ O procedimento é simples, classificam um fumo de primeira qualidade (B01) como se fosse de qualidade e preço inferior (B03, por exemplo).

¹⁶¹ Com isto as agroindústrias reduzem os custos monetários na produção de fumo e a necessidade de um financiamento maior para o produtor. Aumentam, por outro lado, o "lucro" monetário do fumicultor (diferença entre vendas de fumo e custo do financiamento) e a flexibilidade para achatar preços na comercialização.

¹⁶² Ai incluídas sementes melhoradas acompanhadas de fórmulas de adubação mais eficientes, agrotóxicos, implementos e estufas aperfeiçoadas. Esse pacote é totalmente financiado. As agroindústrias facilitam o acesso ao crédito rural, realizando a

como a assistência técnica melhor instruída e equipada, foram fundamentais para a obtenção de fumos mais baratos e de melhor qualidade. Esse pacote, por um lado, inclui os mesmos insumos químicos e variedades de fumos claros cultivadas pelos principais concorrentes:

"Ao longo desse tempo -afirmava o Presidente do SINDIFUMO- igualamos nossa qualidade com a de Estados Unidos, que era o maior detentor de fumo mais nobre. E as mesmas variedades que são produzidas nos EUA, nós produzimos aqui também".

Por outro lado, e ao contrário principalmente dos Estados Unidos, o pacote tem preservado significativa participação do trabalho nos tratos culturais, colheita, secagem e classificação do fumo¹⁶³. Noutras palavras, no Brasil, a modernização da produção do fumo cru não inclui a mecanização. Segundo o Presidente da AFUBRA:

"Com a integração nós conseguimos avançar muito na qualidade. Hoje tranqüilamente nós podemos dizer que o Brasil produz um dos melhores fumos do mundo. O americano teria condições naturais de produzir um fumo melhor, porque o clima e o solo na Carolina do Norte e Virgínia realmente são extremamente favoráveis. Mas a mão-de-obra

intermediação dos contratos junto ao sistema bancário, mas também entregam os insumos nos estabelecimentos, recolhem a produção e, ainda, repassam o dinheiro das compras aos produtores após descontar o custo do financiamento.

¹⁶³ Isso também pode verificar-se pela participação da mão-de-obra no custo operacional de produção de fumo que ainda situa-se em torno de 50%. Segundo a AFUBRA, nas safras 89, 90, 91, 92 e 93 a participação da mão-de-obra no custo de um hectare de fumo Virgínia no SUL foi estimada, respectivamente, em 45, 55, 55, 60 e 52%.

que é muito cara lá inibe alguns tratos culturais, principalmente na colheita que em grande parte já é mecanizada. E nós aqui, que fazemos com mão-de-obra familiar, quase que de forma artesanal, temos uma vantagem nisso aí¹⁶⁴. O outro grande concorrente, o Zimbábue, tem uma tecnologia muito bem desenvolvida, grandes produtores com muitas possibilidades financeiras¹⁶⁵. Mas as condições naturais são muito deficientes como, por exemplo, o solo, muito afetado por nematóide. Lá podem plantar o fumo na mesma terra de 4 em 4 anos. Enquanto que aqui no Brasil nós temos regiões onde planta-se fumo na mesma terra durante 30 anos sem problemas"

A exclusão da mecanização (completa) do ciclo agrícola, aparentemente, visa cuidar da qualidade mas também do custo. Na realidade, no Brasil, até mesmo a mecanização parcial sofre restrições face às limitações dos recursos naturais dos produtores e ao maior custo associado. Segundo o Presidente do SINDIFUMO:

¹⁶⁴ Nos Estados Unidos, além do relevo do solo, o transplante de mudas e o corte das flores do pé (capação) mecanicamente (permitindo maior uniformidade no tamanho dos pés) viabilizam a colheita mecânica. Todavia, como as folhas de uma mesma posição do pé não amadurecem exatamente por igual, a máquina sempre colhe folhas com diferentes graus de amadurecimento (verde, maduro e seco), afetando conseqüentemente a qualidade. A classificação, por outro lado, realizada com leitores ópticos, tem permitido separar o melhor fumo. Porém, sempre persiste um volume considerável de fumo de pior qualidade. Já no Brasil, a orientação das agroindústrias é a de colher (manualmente) apenas a folha que encontra-se exatamente no ponto certo de maturação.

¹⁶⁵ "No Zimbábue a colheita é manual, porque a mão-de-obra é muito barata. Praticamente todo o trabalho é manual. Só lavra-se com tratores. O transplante de muda é realizado com abundante água em cada cova, pois é um período que não chove. As estufas deles são muito modernas e grandes. Tem muita gente produzindo fumo em 50 até 100 hectares (contra 2, 3 hectares no Brasil). São empresas que empregam uma grande quantidade de pessoas", continua explicando o Presidente da AFUBRA.

"O nosso produtor, que é minifúndio, está localizado em regiões de topografia levemente acentuada. E é aí que dificulta a mecanização. O custo da mecanização brasileira seria extremamente alto, porque seria uma mecanização relativa. São pequenas áreas, com topografia acentuada e o equipamento custaria muito. Nós fizemos experiências em áreas de Brasília, Goiás, por aí. Mas há problemas de chuva. Teríamos que entrar com irrigação, mas o custo se tornaria extremamente alto. Dá fumo, porque o solo é bom, mas o custo é inviável".

A produção "artesanal" de fumo em regiões com clima e solo favoráveis tem permitido às agroindústrias obter fumos baratos e de melhor qualidade. Fumos com "sabor brasileiro", habituando os fumantes nacionais e estrangeiros:

"Além disto -continua o Presidente do SINDIFUMO- as características do fumo brasileiro de solo, clima e trato culturais, que determinam o sabor, tem ido aos poucos fazendo parte da composição dos cigarros. Essa composição não pode mudar rapidamente, porque o consumidor está habituado".

Esse hábito, em contrapartida, exige estabilidade ou regularidade no fornecimento dos fumos que compõem as misturas dos cigarros. Através do hábito do fumante, cria-se um elo relativamente forte entre os fornecedores do fumo em folhas beneficiado e os fabricantes de cigarros. É esse elo que explica a escolha de fornecedores confiáveis, que possam garantir o suprimento normal da classe, subclasses e tipo de folhas de fumo desejados pelos fabricantes. Entretanto, esse elo pode eventualmente ser rompido caso o suprimento apresente problemas. Não é de forma alguma um atrelamento irreversível, como bem

reconhece o Presidente do SINDIFUMO:

"Ele fica atrelado com você, mas daqui a pouco modifica o sabor. Em dois ou três anos ele troca a fórmula. Mas ele não faz isso bruscamente. Ele faz isso de uma forma tal que o consumidor quase não nota, quase não percebe. E aí como é que fica?"

As agroindústrias têm conseguido atender a demanda dos fabricantes internacionais e ganhar confiabilidade mantendo estoques, diversificando regionalmente a produção e controlando a oferta de fumo das variedades desejadas. O controle da oferta, por sua vez, é conseguido utilizando simultaneamente ou não os seguintes mecanismos: assinalando preços maiores ou inferiores aos das safras passadas, selecionando ou não novos plantadores e determinando em cada safra o número de pés de fumo a serem cultivados por estufa. Quando desejam aumentar a oferta, por exemplo, apontam com melhores preços, incentivam novos plantadores e permitem ampliar o cultivo de pés de fumo até o limite máximo da estufa.

Preço, qualidade e estabilidade de fornecimento baseiam-se, em grande parte, no "minifúndio". Os produtores com pequenos estabelecimentos, com efeito, na medida que dispõem de farta mão-de-obra familiar e limitadas opções de investimento, têm sido até agora funcionais às agroindústrias na manutenção e melhoria do tripé.

As Figuras III.5 e III.6 evidenciam que os estabelecimentos de até 50 hectares comportaram em 1985 quase que a totalidade dos fumicultores no Brasil e mesmo no Sul. Além disso, foram responsáveis por pelo menos 90% da produção de fumo em folhas nesse ano. A área média de fumo colhida por estabelecimento em 1985 no Brasil foi de 1,87 hectares, contra 2,18 hectares na região Sul. Segundo o Presidente do SINDIFUMO:

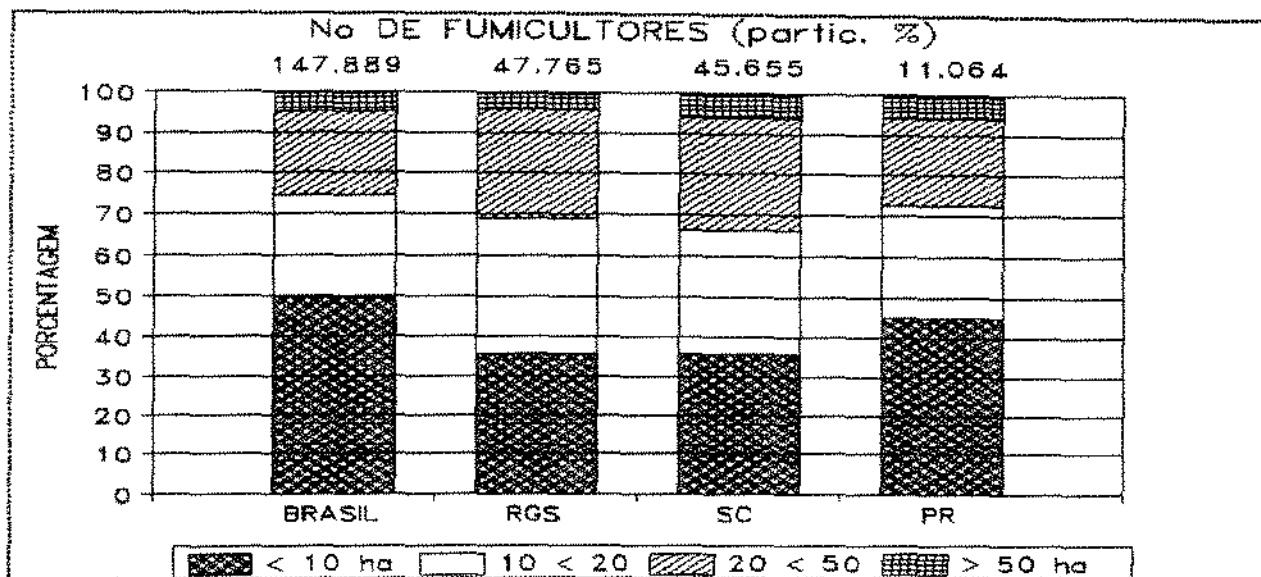


Figura III.5 PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS COM FUMO POR GRUPO DE ÁREA TOTAL NO BRASIL, RIO GRANDE DO SUL, SANTA CATARINA E PARANÁ EM 1985.

Fonte: Censo Agropecuário de 1985.

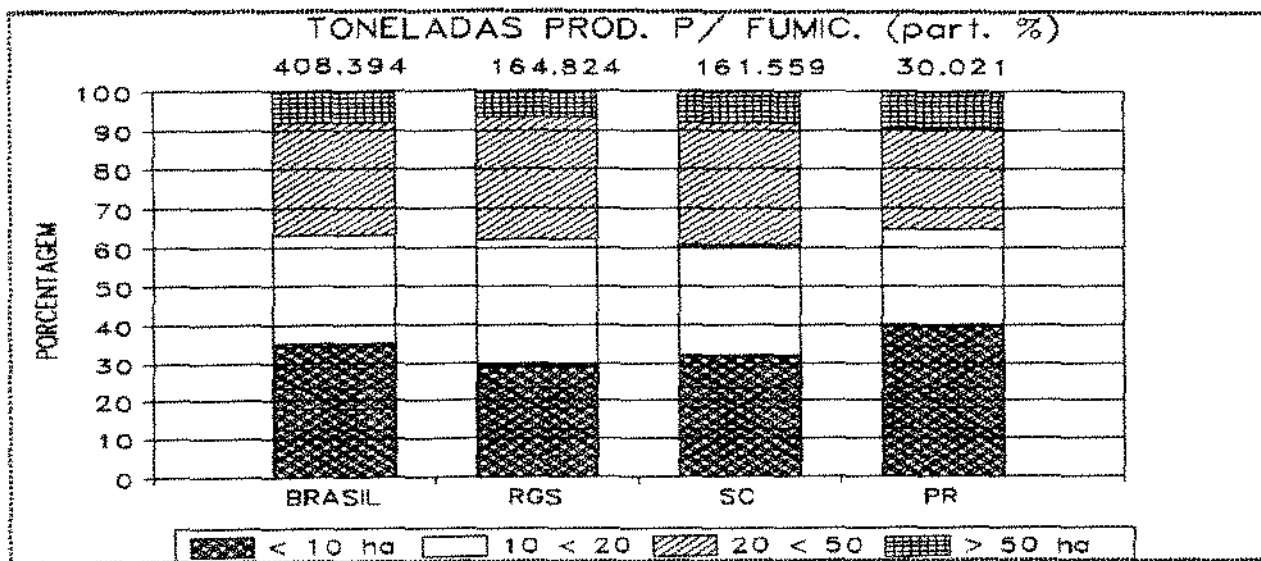


Figura III.6 PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS TONELADAS PRODUZIDAS PELOS ESTABELECIMENTOS DE FUMO POR GRUPO DE ÁREA TOTAL NO BRASIL, RIO GRANDE DO SUL, SANTA CATARINA E PARANÁ EM 1985.

Fonte: Censo Agropecuário de 1985.

"Com o modelo adotado pelo Brasil, principalmente no minifúndio, temos tido um produto que nós consideramos de melhor qualidade. Nós ainda estamos achando que o nosso modelo é melhor que os demais. Na atual situação não se cogita de mudar de maneira nenhuma e sim fazer com que o produtor produza cada vez melhor".

III.3 A EXPANSÃO EM RIO AZUL

Tanto Rio Azul como os demais municípios pertencentes à MRH Colonial de Irati no Paraná¹⁶⁶, comportam maciçamente o "minifúndio" e apresentam solo e clima favoráveis à produção de fumo. Dai o interesse das agroindústrias por essa região na procura de fontes diversificadas de fornecimento de matéria-prima de boa qualidade. Por que Rio Azul? perguntávamos em julho de 1993 a um gerente de uma agroindústria que atua no município desde meados dos anos 80:

"Bem, Rio Azul já vem destacando-se há anos na cultura de fumo. Aqui a grande maioria dos agricultores é pequeno e o próprio clima favorece. O solo também favorece, só que precisa de calcário e de fósforo. Mas afora isso, não tem problema nenhum. Nós conseguimos bons resultados aqui. Vários anos seguidos nós fizemos o melhor fumo dos três estados".

A primeira agroindústria a operar em Rio Azul, bem como em outros municípios da MRH Colonial de Irati, foi a Souza Cruz, no

¹⁶⁶ Fazem parte dessa microrregião, além de Rio Azul, os municípios de Ibituba, Irati, Mallet, Prudentópolis, Rebouças e Teixeira Soares, ver Figura II.11 no Capítulo II.

início dos anos 60. Pioneira na época, teve que providenciar gradativamente a infra-estrutura mínima. Isto foi constatado por CRAVO¹⁶⁷ no seu estudo sobre a lavoura de fumo em Irati:

"Na época não existia no município um infra-estrutura adequada para o desenvolvimento da lavoura de fumo. A Companhia Souza Cruz Indústria e Comércio precisou construí-la gradativamente. Escolheu olarias para fornecer os tijolos e treinou pedreiros para construção da estufa; providenciou transportadores locais para levar o fumo até Rio Negro. Os instrutores trabalhavam junto com o colono para construir varandas e orientá-lo nas atividades ligadas à fumicultura, ensinando-o a utilizar técnicas até então desconhecidas".

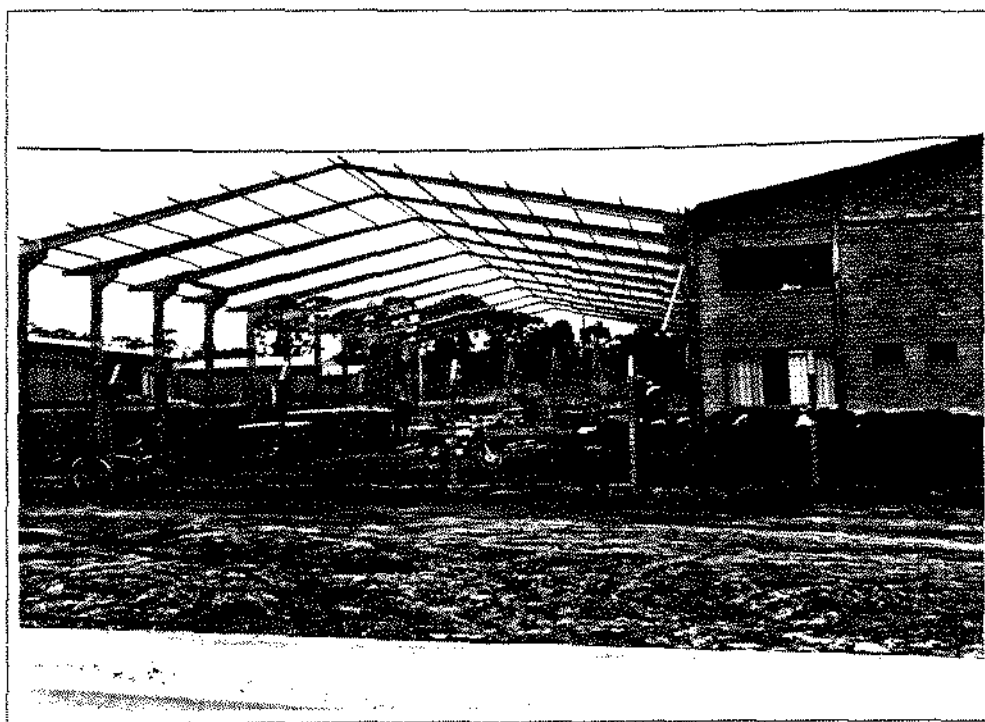


Figura III.7 AMPLIAÇÃO DO DEPÓSITO PARA ARMAZENAR FUMO CRU DE UMA AGROINDÚSTRIA EM RIO AZUL (1992).

¹⁶⁷ CRAVO, V. Zicarelli. A lavoura de fumo em Irati, a produção familiar & capitalismo. Curitiba, Estante PARANISTA 17, 1982, p. 89.

A partir de 1975 passa a operar na região a segunda agroindústria, a Tabacos Blumenau (atual Tabacos Brasileira), e nos anos 80 adicionalmente a Tabasa Tabacos, Verafumos, Rio Grande Tabacalera, Meridional de Tabacos S.A., Fumosul e Tabra, todas multinacionais, exportadoras de fumo beneficiado e concentradas em Rio Azul.

A contrapartida da expansão das agroindústrias foi o crescente número de produtores familiares que se integraram após 1970.



Figura III.8 PLACA NA ENTRADA DE RIO AZUL DESTACANDO-O NA PRODUÇÃO ESTADUAL DE FUMO (1992).

A Figura III.9 mostra o crescimento do número de fumicultores em Rio Azul e na MRH Colonial Irati entre 1970 e 1992. Note-se que o número de produtores que se integraram no período não deixou de aumentar. Rio Azul tinha em 1970 apenas 151 fumicultores, mas em

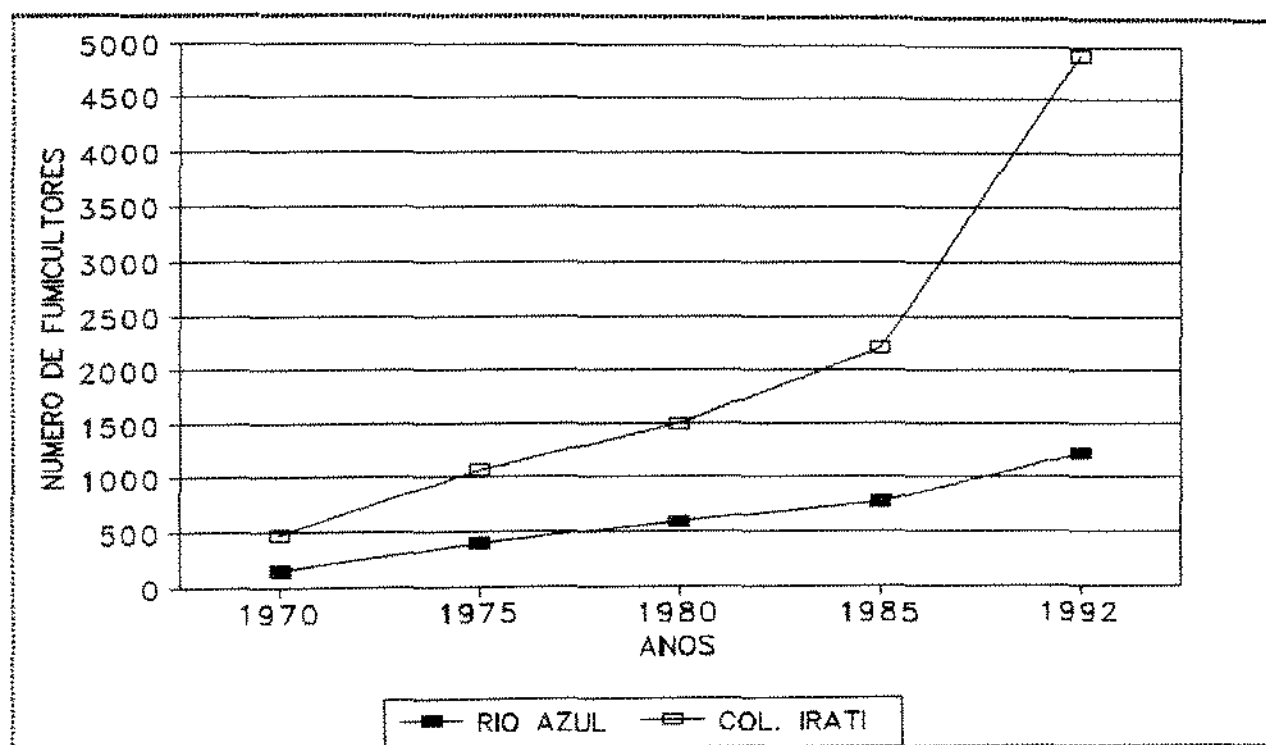


Figura III.9 EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE FUMICULTORES EM RIO AZUL E MICRORREGIÃO COLONIAL DE IRATI ENTRE 1970 E 1992.
Fonte: Censos Agropecuários. Para o ano de 1992 (ou melhor safra 91/92), a fonte é a AFUBRA.

1985 já eram 769 e em 1992 1.219 plantadores.

A importância relativa dessa crescente integração de produtores é evidenciada pela Figura III.10. Observe-se que a participação dos fumicultores no total de produtores (estabelecimentos) foi desde o início bem superior em Rio Azul do que na MRH Colonial de Irati. Em 1985, de acordo com o Censo Agropecuário, apenas 12% dos produtores da microrregião eram fumicultores contra quase 40% em Rio Azul. Em 1992 é possível que essa participação tenha se elevado para, respectivamente, 26% e 62%¹⁶⁸.

¹⁶⁸ Esses percentuais foram estimados dividindo-se o número de fumicultores cadastrados pela AFUBRA em 1992 sobre o total de estabelecimentos de 1985, o que é apenas uma aproximação.

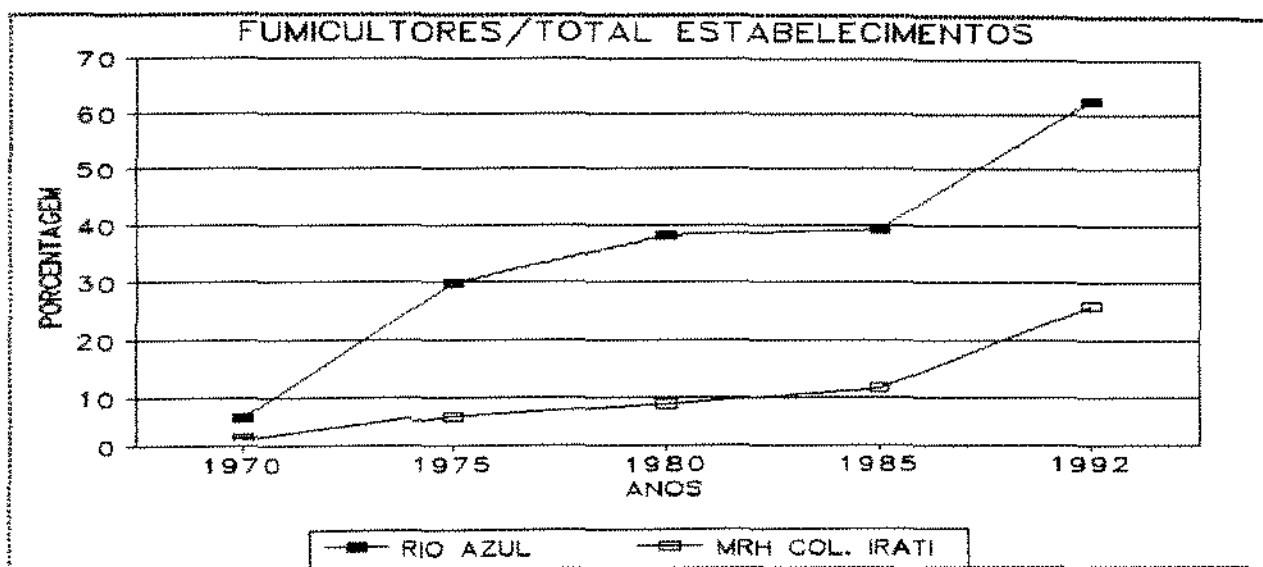


Figura III.10 PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DOS FUMICULTORES DE RIO AZUL E MRH COLONIAL DE IRATI NO TOTAL RESPECTIVO DE ESTABELECIMENTOS ENTRE 1970 E 1992.

Fonte: Censos Agropecuários. Para 1992 AFUBRA.

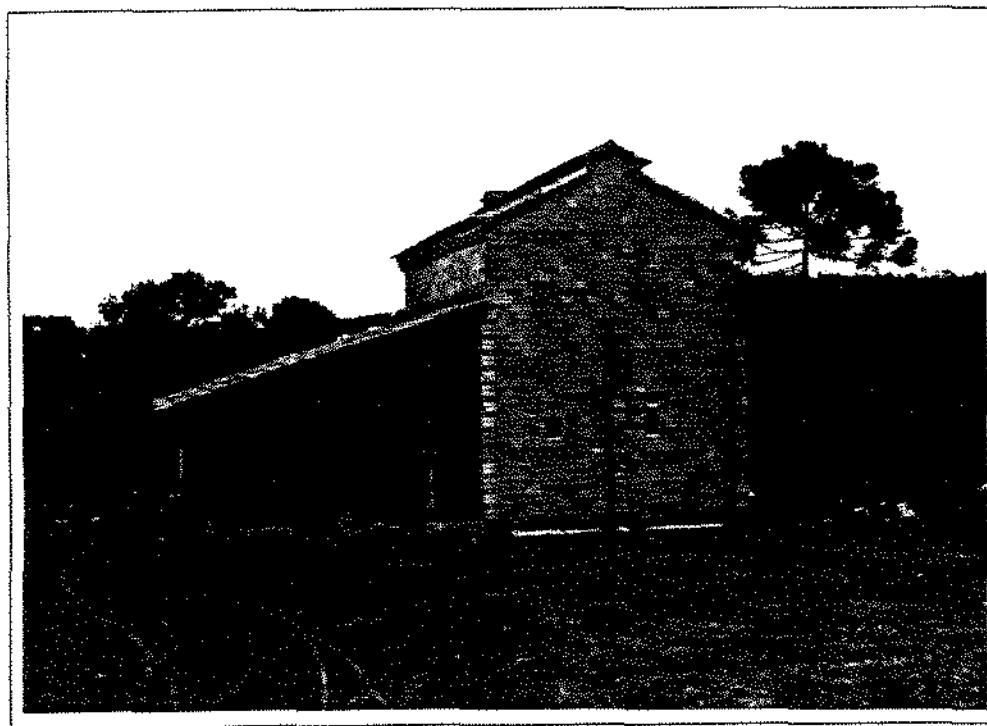


Figura III.11 PAIOL (ESQUERDA) E ESTUFA (DIREITA) NO MEIO DE UM FAXINAL EM RIO AZUL (1992).

Essa expressiva participação dos fumicultores em Rio Azul também é confirmada pelos registros da Prefeitura. De acordo com eles, na safra 91/92, cadastraram-se 2.185 produtores rurais¹⁶⁹. Desse total, 1.313 (60%) eram fumicultores com aproximadamente 1.535 estufas de fumo¹⁷⁰.

Essas informações sugerem um relativo "saturamento" da arregimentação de produtores em Rio Azul, isto é, é possível que as agroindústrias já tenham selecionado a maior parte dos produtores em condições de cultivar fumo. Daí, aparentemente, o forte avanço na integração de produtores nos demais municípios da MRH Colonial de Irati, particularmente em Imituba.

Repare-se na Figura III.12 que em 1970 Rio Azul comportava 32% dos fumicultores da MRH Colonial de Irati, passando para 36% em 1975 e para 39% em 1980. Porém, daí em diante essa participação cai. Mesmo assim, em 1992 concentrava 25% dos fumicultores. Rio Azul, além disso, diferentemente dos demais municípios da MRH Colonial de Irati (salvo em Rebouças), cultivava quase que exclusivamente a variedade Virginia, cujo destino principal é a exportação. Na safra 91/92, segundo a AFUBRA, cultivaram-se em Rio Azul 2.585 hectares com fumo, dos quais 99% foram com Virginia.

Observe-se também na Figura III.12 que a expansão das agroindústrias no Paraná privilegiou a MRH Colonial de Irati. Em

¹⁶⁹ A Prefeitura de Rio Azul, em convênio com a Secretaria Estadual da Fazenda, exige o cadastramento anual de todos os produtores para efeito de obtenção e vistoria do bloco de notas de produtor rural.

¹⁷⁰ A estimativa do número de estufas foi realizado em função da área cultivada com fumo que cada um dos 1.313 fumicultores informou. Os critérios que adotamos foram os seguintes: até 49 litros de terra cultivados com fumo (3 hectares) = 1 estufa; de 50 a 79 = 2 estufas; de 80 a 99 = 3 estufas; de 100 a 119 = 4 estufas; de 120 a 149 = 5 estufas; de 150 a 179 = 6 estufas; e de 180 a 200 = 7 estufas. Mudanças nestes critérios, evidentemente, alteram a estimativa do número de estufas. É possível, além disso, que o fumicultor proprietário tenha registrado no seu nome junto à Prefeitura as áreas de fumo (e estufas) sob responsabilidade dos parceiros, subestimando o número real de fumicultores.

1970 essa microrregião compreendia apenas 8,5% do total de fumicultores do estado, passando para 29% em 1992.

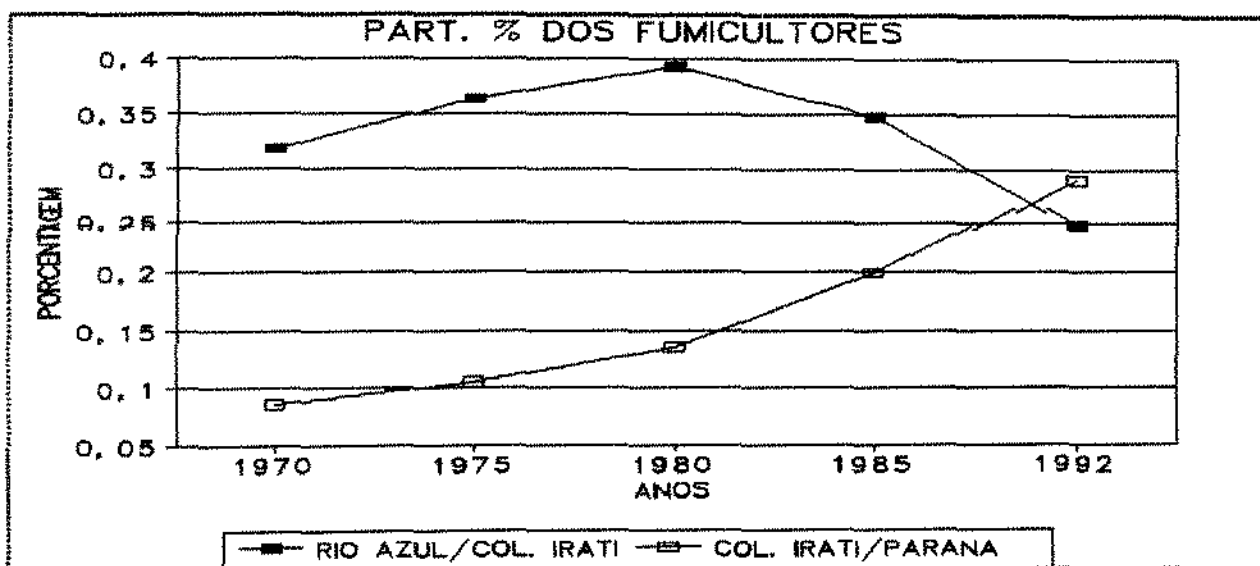


Figura III.12 PARTICIPAÇÕES PERCENTUAIS DOS FUMICULTORES DE RIO AZUL NO TOTAL DA COLONIAL DE IRATI E OS DESSA MICRORREGIÃO NO TOTAL DO PARANÁ ENTRE 1970 E 1992.

Fonte: Censos Agropecuários. Para 1992 AFUBRA.

III.4 OS MERCADOS DE TERRA E TRABALHO EM RIO AZUL

A expansão das agroindústrias de fumo, com a conseqüente e crescente integração de produtores, tem sido a maior responsável pela proliferação dos pequenos estabelecimentos que se observa novamente a partir de 1975 em Rio Azul (ver Figura III.14). Com efeito, na medida em que facilitam o acesso ao crédito e a transição tecnológica, compram a produção e re-qualificam a força de trabalho, as agroindústrias viabilizaram o uso alternativo inclusive das áreas dos pequenos proprietários empobrecidos, pois o fumo requer menos de um alqueire por estufa.

Os depoimentos evidenciam que até mesmo alguns produtores sem terra conseguiram montar suas próprias empresas e virar "patrão";

"Ele trabalhava de camarada e nunca podia fazer nada. Daí pegou uma estufa de condição, foi indo até que deu pra juntar um dinheirinho e comprou um pedaço de terra. Daí inventou pegar uma estufa pra ele e aluga terreno dos outros. Hoje em dia é patrão".



Figura III.13 PARA FACILITAR A COLHEITA E CURA/SECAGEM DO FUMO, O PROPRIETÁRIO NORMALMENTE CONSTRUI SUA(S) ESTUFA(S) PERTO DA RESIDÊNCIA. AO LADO DAS DUAS ESTUFAS OBSERVA-SE NO FUNDO À ESQUERDA A RESIDÊNCIA (1992).

À medida, porém, que as agroindústrias criavam uma nova oportunidade de investimento que se revertia em maiores excedentes

monetários, crescia a demanda por terras adicionais¹⁷¹. Como consequência, novas áreas do município iam sendo incorporadas pelos estabelecimentos (5.307 hectares entre 1975 e 1985), ao mesmo tempo que todas as terras se valorizavam:

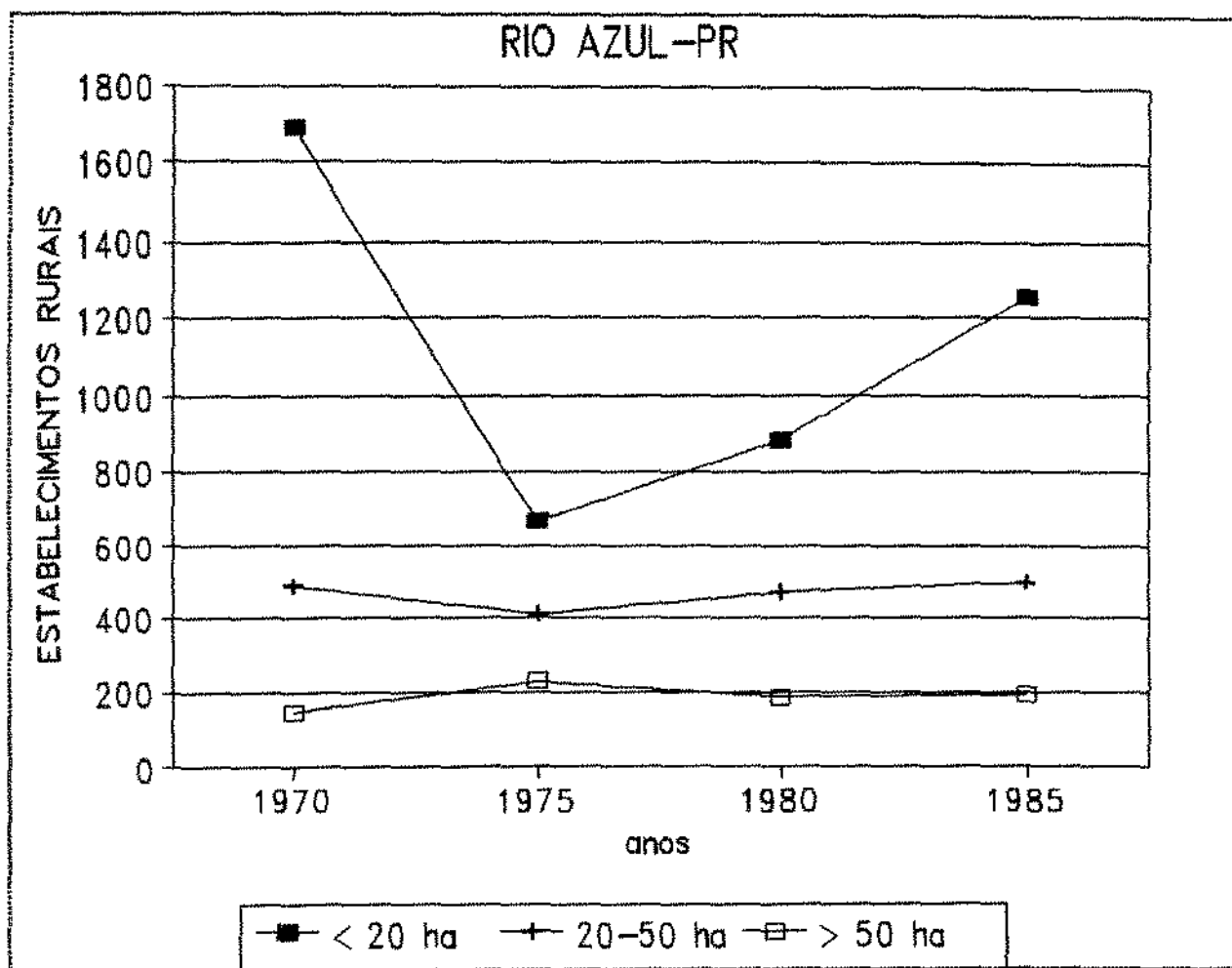


Figura III.14 EVOLUÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS POR GRUPO DE ÁREA EM RIO AZUL-PR ENTRE 1970 E 1985.
 Fonte: Censos Agropecuários.

¹⁷¹ E por imóveis urbanos e bens de consumo duráveis, razão pela qual cresceu e se diversificou o comércio no município. No Capítulo IV trataremos melhor do incremento do excedente monetário conseguido após integração.

"Aumentou muito, antes era baratinho. É que não tem terra e muita gente comprando. Antes ninguém dava valor pra essa terra. Não tinha valor. Hoje o povo tem mais recurso pra comprar. Hoje com 3/4 de chão (0,75 alqueire ou ainda 1,8 hectare) dá pra começar a vida de um filho já. É pouquinho, mas dá pra começar a vida".

Essa valorização incluiu as terras das serras ainda relativamente fartas em mata nativa e, portanto, fonte potencial de lenha para as estufas. Todavia, valorizaram-se especialmente as terras de planta e faxinal próximas aos locais onde a concentração de residências e estufas era maior. Isto não apenas porque a demanda nesses locais foi maior mas também porque a fumicultura, por exigir trabalho intensivo e contínuo particularmente na colheita e cura/secagem das folhas, impõe a concentração espacial de residência, estufa e lavoura:

"O negócio de terra aqui neste lugar tá ficando leilão. Não tem terreno bastante. Muito morador pra pouca terra. E daí cada um sabia que o homem ia vender um alqueire por causa da cirurgia. Ah, mas não faltava chover gente atrás. Cada um chegava, eu dou tanto, eu dou tanto. Se ele não fosse parente nós não comprava. Se bem que o terreno vale esses Cr\$ 2.300.000,00 (US\$ 577 dólares) que demos, um dinheirão. Teve gente que chegou muito mais. Teve um vizinho que chegou a CR\$ 3.000.000,00 (US\$ 752 dólares)".

A expansão das agroindústrias também foi a grande responsável pelo aumento do pessoal ocupado, pois, é bom enfatizar, o fumo exige bastante força de trabalho. A Figura III.15 evidencia o crescimento do número de pessoas ocupadas (escala à esquerda) na agropecuária de Rio Azul, notadamente após 1975. Entre 1975 e 1985,

segundo os Censos, esse montante passou de 4.935 para 6.523 pessoas (32% de aumento). A grande maioria eram responsáveis e membros não-remunerados da família. Repare-se que a sua participação no total (escala à direita) cai entre 1970 e 1975, mas permanece acima de 90%. Porém, daí em diante recupera-se e em 1985 essa categoria já representava 93% do pessoal ocupado.

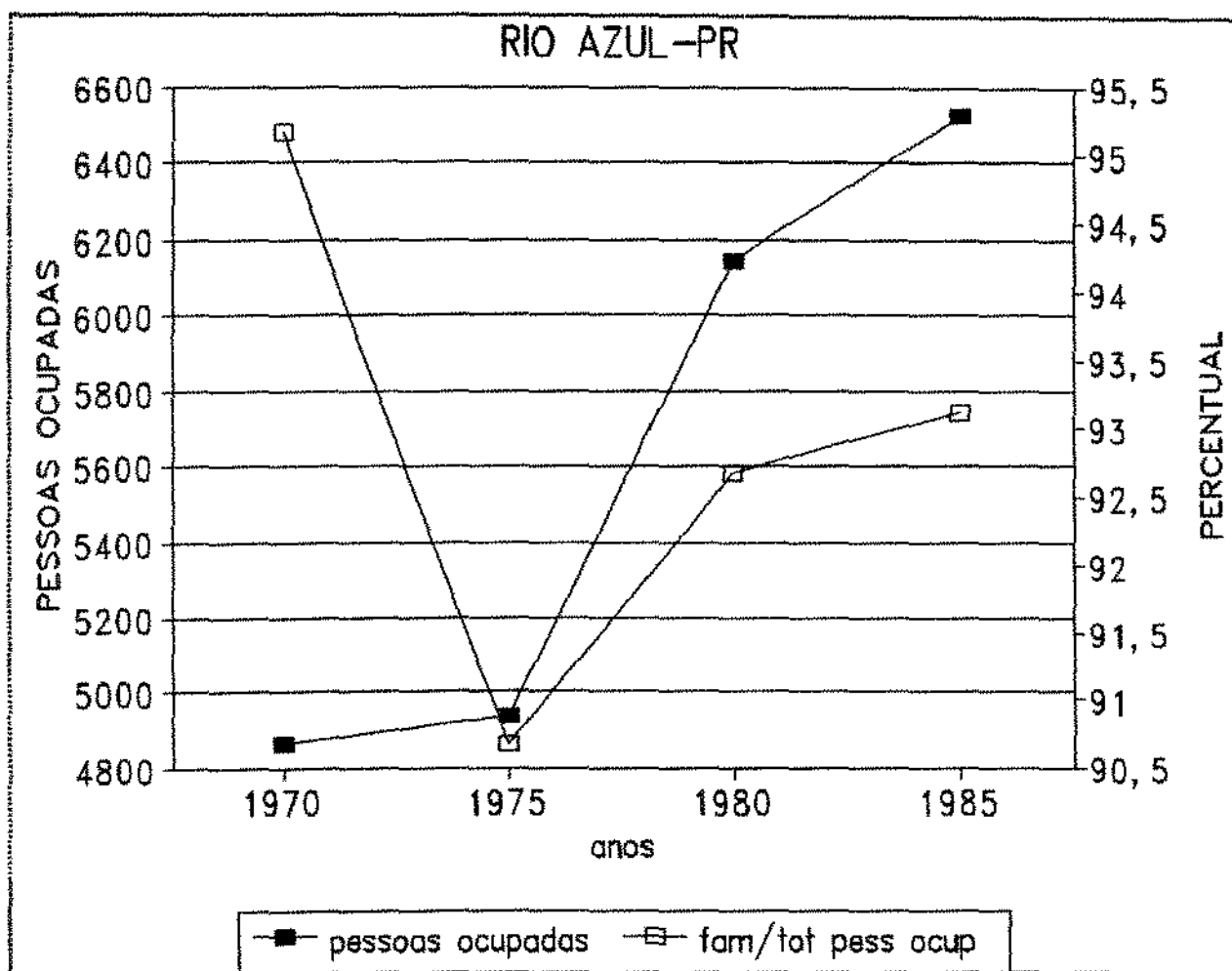


Figura III.15 EVOLUÇÃO DO PESSOAL OCUPADO E PARTICIPAÇÃO DOS RESPONSÁVEIS E MEMBROS NÃO REMUNERADOS DA FAMÍLIA NO TOTAL DO PESSOAL OCUPADO EM RIO AZUL-PR ENTRE 1970 E 1985.
 Fonte: Censos Agropecuários.

Entre 1970 e 1975, ainda segundo os Censos, foram os empregados assalariados (permanentes e temporários) os que mais cresceram no município, de 171 para 366 pessoas (ou 114% de aumento). Entretanto, entre 1975 e 1985 diminuíram de 366 para 269 pessoas (-26,5%), enquanto que os parceiros e de outra condição aumentaram de 100 para 180 pessoas.

Esses dados parecem mostrar que a expansão das agroindústrias em Rio Azul restringiu o número de pessoas que vendiam força de trabalho. Isto aparentemente é verdade com relação aos empregados permanentes mas é falso com respeito aos temporários¹⁷².

Ocorre que os Censos de 1975, 1980 e 1985 avaliaram o montante de pessoal ocupado no mês de dezembro e cada vez mais a demanda e oferta de trabalhadores temporários foram concentrando-se em janeiro, quando realizam-se simultaneamente boa parte da colheita tanto do fumo quanto do feijão. Repare-se na Figura III.16 que a distribuição mensal do número máximo de empregados temporários utilizados pelos estabelecimentos mostra que, além da sua acentuada elevação, o "pico" transfere-se de dezembro para janeiro depois de 1975.

É possível, por outro lado, que durante janeiro e fevereiro a contratação de diaristas encontre dificuldade, pelo menos para grande parte dos produtores que não têm condições nem de arcar com os maiores custos da contratação de camaradas em outros municípios nem de concorrer no mercado de trabalho local com os vizinhos menos pobres e grandes plantadores de feijão que moram na cidade. Isso era bem claro em 1992 com relação aos camaradas locais:

"Aqui em Rio Azul tem camaradas mas eles já pegam os caras da cidade que plantam feijão. Então, já combinam. Quando a gente vai procurar já tem o serviço deles".

¹⁷² Embora esses últimos trabalhadores incluam camaradas (ou bóias-frias), no município e mesmo na MRH Colonial de Irati, a maior parte ainda é constituída de membros familiares de pequenos proprietários e produtores sem terra que se assalariam temporariamente.

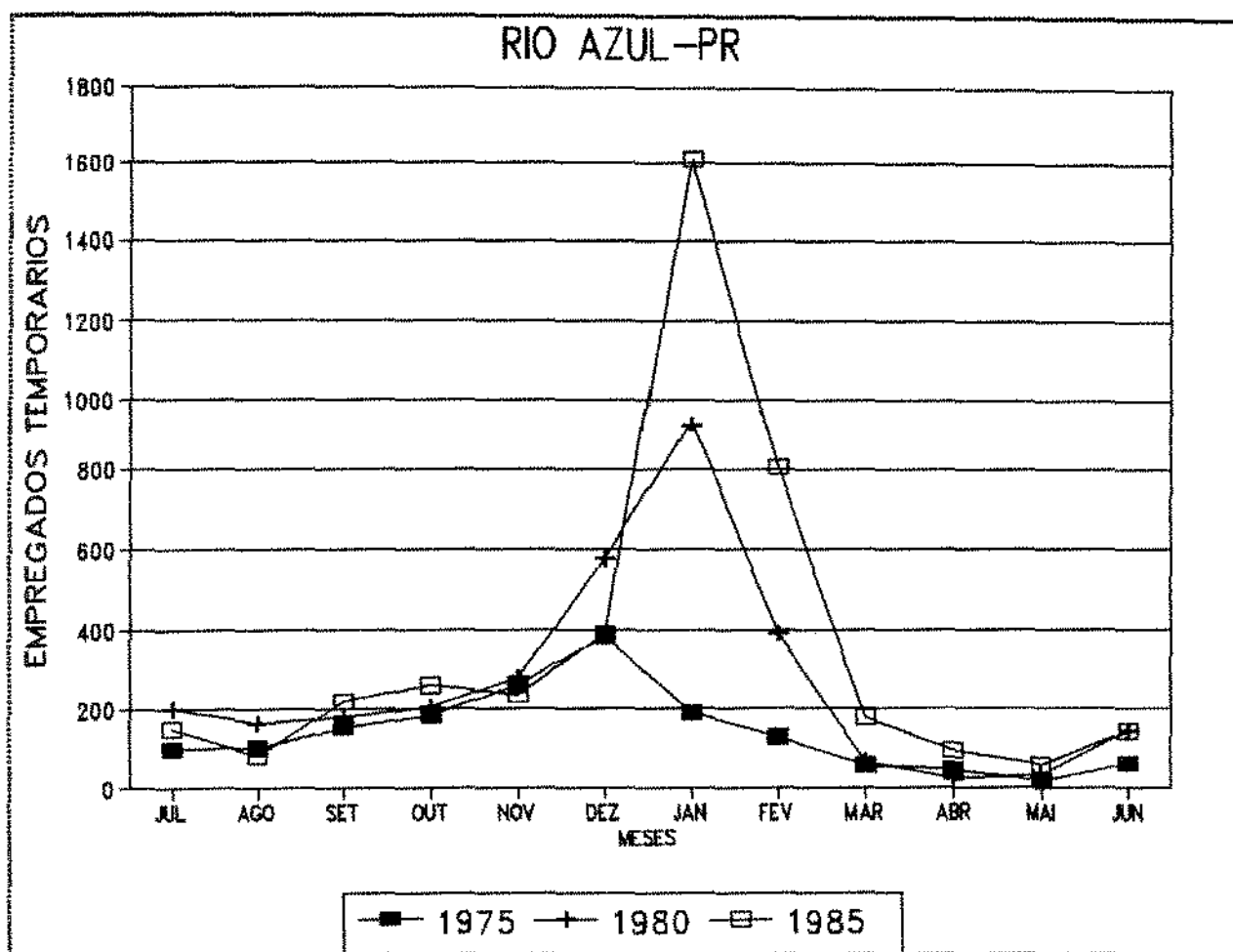


Figura III.16 DISTRIBUIÇÃO MENSAL DOS EMPREGADOS TEMPORÁRIOS DE RIO AZUL EM 1975, 1980 E 1985.
Fonte: Censos Agropecuários.

No caso dos fumicultores, a dificuldade de contratação nesse período não advinha apenas da concorrência, também era preciso que o diarista soubesse lidar com fumo, sob pena de afetar a qualidade e incorrer em prejuízo:

"Pois eu plantei 3 anos fumo aqui, até pagar a prestação (da estufa)...Não era de chuva e a gente também era sozinho. O piá era pequeno, o custo do camarada...naquele tempo era fácil, acha assim um pra tra-

balhar, né. Mas desgraçado nunca ele faz o que é preciso. E o fumo não é serviço pesado, mas tem que saber até na colheita, né. Você vai tirar o verde e deixa o maduro, já não dá...já não passa bem. Das vezes tira o maduro e tira um pouco de verde, já dá despareio..."

Quando a expansão da produção de fumo pressupôs a contratação de força de trabalho de terceiros, verificou-se a presença de trabalhadores não assalariados morando na propriedade durante a safra toda. Duas modalidades de relações de trabalho foram utilizadas e podem ainda observar-se na região.

A primeira foi a parceria. O parceiro participa na produção de fumo, em alguns casos, exclusivamente com força de trabalho, em outros, adicionalmente com alguns instrumentos de trabalho (cavalos, arado, etc.), conforme sua maior ou menor disponibilidade. Como pagamento anual recebem entre 40% (cerca de US\$ 1.100 dólares no primeiro caso) e 50% (US\$ 1.359 dólares no segundo) do montante de dinheiro transferido pelas agroindústrias, que corresponde ao valor das vendas do fumo menos o financiamento com insumos. Em alguns casos, adicionalmente, têm acesso de "graça" a pequenas áreas do proprietário da estufa para o plantio dos "mantimentos".

O parceiro, entretanto, embora possa trocar dias de serviço, não é obrigado a trabalhar nem na estufa nem na lavoura que o proprietário "toca". Sua responsabilidade limita-se ao fornecimento da força de trabalho necessária (isto é, sua própria família) à exploração de certo número de pés de fumo com estufa específica e previamente combinada.

A segunda modalidade surgiu na década de 80 e é um caso misto entre parceria e família. Combina-se com um rapaz, freqüentemente com vínculos de parentesco, a contratação da sua força de trabalho anual para todas as tarefas agrícolas da lavoura e do fumo. Em troca recebe pagamento atrelado à receita do fumo e às vezes também à do feijão e milho. Esse pagamento corresponde, normalmente, à

receita integral (vendas menos financiamento com insumos) da produção de 5.000 pés de fumo que, conforme o preço e produtividade, pode chegar a US\$ 635 dólares anuais livre de despesas.

Essa segunda modalidade, aparentemente, tem menor expressão que a primeira. De um lado, porque não é qualquer rapaz que será aceito para morar junto e complementar a força de trabalho familiar. Possivelmente daí a preferência por parentes jovens. De outro, porque é uma modalidade relativamente cara. Além dos 5.000 pés de fumo, o entendimento contempla cama, roupa limpa, comida e cobertura das despesas no caso de acidentes. Esse custo não parece compatível com o tamanho de produção da grande maioria de fumicultores, que dispõem de uma única estufa e pequenas lavouras. Para estes produtores esse custo pode superar inclusive a remuneração familiar:

"Você pega um rapaz pra trabalhar, vamos dizer por uma safra. Ele vem e faz a proposta dele: olha quero 5.000 pés de fumo, vai dar 500 kg de fumo (depois é só fazer a conta e ver quanto ele vai ganhar). Quero mais tanto de feijão e milho plantado de roça. Ele pega livre também roupa lavada. Ele dorme, tem a casa, tem bôia igual aos outros, que também chega à mesa, acompanha. Fica uma pessoa como da família, nê. Então, nesse sentido não tem jeito de você pegar. Depois assume responsabilidade, pois está trabalhando ali, nê. Por isso que não tem condição de você pegar um rapaz. Se você analisar muito, no fim ele está quase ganhando mais que você ou um filho seu".

III.5 CONCLUSÕES

A expansão das agroindústrias de fumo no Sul deve-se ao crescimento do mercado interno de cigarros e, principalmente, ao vigoroso aumento das exportações que se verifica desde o início dos anos 70 para a CEE e os Estados Unidos.

A melhoria do tripé "qualidade, preço e estabilidade de fornecimento" foi e continua sendo fundamental para ampliar o consumo interno e as vendas no mercado internacional que se aproximam de um bilhão de dólares.

Vários têm sido os fatores utilizados pelas agroindústrias na melhoria do tripé, entre os quais a escolha de regiões com clima e solo favoráveis à produção de fumo e, ainda, que concentrem espacialmente pequenos estabelecimentos, fartos de mão-de-obra familiar e carentes de opções de investimento.

As agroindústrias, notadamente à medida que ampliavam as vendas no mercado externo, foram também procurando e selecionando essas regiões, a fim de aumentar a oferta e diversificar regionalmente as fontes supridoras da matéria-prima.

Rio Azul e os demais municípios da MRH Colonial de Irati são dessas regiões. Pelo menos desde 1970 a integração de produtores é crescente nessa região do Paraná. A partir de então cada vez mais moradores pobres passam a ter opção de uso alternativo de suas pequenas áreas, pois as agroindústrias viabilizam o acesso ao crédito, a transição tecnológica, a requalificação da força de trabalho e garantem a compra da produção.

Entretanto, a maciça integração de produtores concentrou-se particularmente em Rio Azul. Aqui, desde o começo a integração teve uma importância relativa bem maior à da MRH Colonial de Irati. Em 1992, aparentemente, 60% dos produtores eram fumicultores.

A mais ampla integração em Rio Azul explica, pelo menos em grande parte, a expressiva proliferação de pequenos estabelecimentos de até 20 hectares que se nota novamente a partir de 1975, revertendo a tendência do período 70-75. Desta vez, porém, essa proliferação acompanha-se de significativa valorização das terras inclusive do faxinal. Também o pessoal ocupado aumenta, especialmente o familiar e os empregados temporários no período de pico. Todavia, a julgar pela sua contribuição no aumento da produção, a contratação mais duradoura e significativa realizada pelos fumicultores foi a de trabalhadores não assalariados: a de parceiros (e suas famílias).

CAPÍTULO IV

INTEGRAÇÃO E DIFERENCIAÇÃO

IV.1 AS EMPRESAS ESTUDADAS

A análise que se segue pauta-se na amostra de 40 estabelecimentos rurais realizada pelo Instituto Agrônomo do Paraná (IAPAR) no município de Rio Azul-Pr em 1985¹⁷³. Desse total, 22 estabelecimentos não estavam integrados às agroindústrias de fumo naquele ano. As Tabelas IV.1a e IV.1b fornecem algumas características desses 40 estabelecimentos, permitindo identificar aqueles que não puderam ser novamente entrevistados (destacados em negrito) em julho de 1992¹⁷⁴.

Os dados indicam tratar-se de empresas familiares, com escassa colaboração de trabalho assalariado nas atividades produtivas. Em 1985 essas empresas possuíam áreas de até 50 hectares (ou 20,7 alqueires) e utilizavam-se da tração animal, mesmo as poucas que possuíam trator. Nenhuma delas especializou-se num único cultivo/animal: todas eram policultoras (feijão, arroz, milho, etc.) e criavam distintos animais (aves, suínos, cavalos, etc.).

Todavia, do ponto de vista da participação no valor bruto da produção e da formação da renda familiar, algumas atividades destacaram-se. A produção de feijão (carioquinha) foi a atividade principal para 20 das empresas compreendidas na Tabela IV.1a, a batata para apenas uma empresa (507) e a criação de suínos não integrado para outra (402). Já o fumo foi a principal para todas as empresas integrantes da Tabela IV.1b.

Em cada uma dessas Tabelas classificaram-se em ordem decrescente as empresas em três estratos, segundo o valor do patrimônio que possuíam em 1985. Avaliado em dólares, o patrimônio compreendia apenas bens reais (e próprios): residência,

¹⁷³ Na parte I do Anexo encontram-se as explicações referentes à metodologia dessa amostra de agricultores.

¹⁷⁴ As constantes chuvas que caíram durante a coleta de dados, bem como os limitados recursos disponíveis, impediram que todos os 40 estabelecimentos fossem novamente entrevistados.

TABELA IV.1a TRABALHO, ÁREA, TRACÇÃO, PATRIMÔNIO E PROPRIEDADE DOS ESTABELECIMENTOS RURAIS AMOSTRADOS NÃO-INTEGRADOS DE RIO AZUL-PR., em 1985.

EM PRE SAS	TRAB FAMI (%)1	AREA ESTAB (ha)	TIPO DE TRACÇÃO ani/tra	PATRIM 1985 (US\$)2	ACTpr x TRA (ha)3	ACT alhe (%)4	TR F vend (%)5
137	99	40,5	ani/tra	22640	1,83	0	0
303	96	41,9	ani/tra	22338	4,10	0	0
507	100	46,9	animal	19362	3,10	0	0
636	96	27,9	ani/tra	15327	2,90	0	0
246	100	21,2	animal	12631	3,90	0	0
711	91	30,7	animal	12099	3,77	0	0
327	90	19,4	animal	11121	3,73	0	0
402	100	15,3	animal	10528	1,48	0	0
368	94	40,5	animal	10116	2,86	0	0
307	97	27,1	animal	9851	3,50	0	0
251	92	15,4	animal	8764	2,07	35	0
122	99	29,0	animal	7631	2,67	0	0
231	96	17,1	animal	5661	1,07	25	0
358	94	25,2	animal	5459	4,80	0	0
640	100	10,3	animal	5376	1,13	47	25
738	100	11,5	animal	4681	1,25	0	0
628	100	8,5	animal	3756	0,00	100	4
646	95	5,4	animal	2361	0,48	47	27
703	97	3,7	animal	1744	0,00	100	25
619	89	11,6	animal	1469	0,60	64	11
610	94	5,9	animal	786	0,01	98	19
448	100	4,1	animal	63	0,00	100	27

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985.

Obs: 1) [(trabalho familiar no estabelecimento/(trabalho familiar no estabelecimento + trabalho assalariado)] x 100; 2) o patrimônio compreende residência, automóvel/picape/moto, instalação elétrica, gado, bens de produção tradicionais e modernos e terra, avaliados em dólares de 01/09/92; 3) área de culturas temporárias-ACT própria/ trabalhador familiar, isto é, membros familiares > ou = a 10 anos residentes no estabelecimento e que se ocuparam nas atividades produtivas o ano todo; 4) (área com culturas temporárias de terceiros/ACT total) x 100; 5) [(trabalho familiar vendido/(trabalho familiar vendido + trabalho familiar no estabelecimento)] x 100.

TABELA IV.1b TRABALHO, ÁREA, TRACÇÃO, PATRIMÔNIO E PROPRIEDADE DOS ESTABELECIMENTOS RURAIS AMOSTRADOS INTEGRADOS DE RIO AZUL-PR, em 1985.

EM PRE SAS	TRAB FAMI (%)1	ÁREA ESTA (ha)	TIPO TRACÇÃO an/tra	PATRIM 1985 (US\$)2	ACTpr x TR (ha)3	ACT alhe (%)4	STFA prop 5	ACTfu prop 6
715	99	44,6	animal	27565	2,55	0	sim	sim
211	100	39,4	an/tra	20540	2,70	0	sim	sim
521	99	38,8	animal	16181	2,40	0	sim	sim
401	94	38,3	animal	15973	1,77	0	sim	sim
608	98	33,9	animal	15264	2,17	0	sim	sim
253	90	25,1	animal	12933	2,90	0	sim	sim
659	94	14,0	an/tra	11928	4,45	43	sim	sim
527	99	20,3	animal	10744	2,04	0	sim	sim
520	98	15,7	animal	9416	2,40	0	sim	sim
429	100	19,2	animal	8517	0,50	73	sim	sim
408	91	13,3	animal	8066	2,05	0	sim	sim
126	91	12,8	animal	6586	1,40	0	sim	sim
720	99	9,1	animal	5560	1,15	65	sim	sim
721	78	13,2	animal	4806	2,05	29	sim	não
416	99	8,0	animal	2373	0,00	100	não	não
203	93	9,0	animal	1773	0,20	80	não	não
547	99	10,2	animal	1074	0,00	100	não	não
267	93	2,8	animal	695	0,00	100	não	não

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985.

Obs.: 1) [(trabalho familiar no estabelecimento/(trabalho familiar no estabelecimento + trabalho assalariado)] x 100; 2) o patrimônio compreende residência, automóvel/picape/moto, instalação elétrica, gado, bens de produção tradicionais e modernos e terra, avaliados em dólares de 01/09/92; 3) área de culturas temporárias-ACT própria/ trabalhador familiar, isto é, membros familiares > ou = a 10 anos residentes no estabelecimento e que se ocuparam nas atividades produtivas o ano todo; 4) (área com culturas temporárias-ACT de terceiros/ACT total) x 100; 5) se a estufa, principal instalação de alvenaria necessária para o amarelamento e secagem das folhas de fumo, pertence ou não ao trabalhador direto; 6) se ACT do fumo, em média uma área de 1,7 hectares por estufa, pertence ou não ao trabalhador direto.

automóvel, instalação elétrica, gado, bens de produção tradicionais e modernos e terra¹⁷⁵.

O primeiro e segundo estratos da Tabela IV.1a compreendem as empresas com maior patrimônio e, de modo geral, com menor carência de áreas próprias para culturas ou lavouras temporárias (ACTpr) por trabalhador familiar¹⁷⁶. Note-se que apenas a empresa 251 do estrato intermediário trabalhava parcialmente em terras alheias, mas nenhuma vendeu força de trabalho familiar a terceiros. Aqui não foi possível conversar com os chefes familiares das empresas 507, 636, 246 e 251.

O terceiro estrato inclui as empresas mais pobres e que também eram os mais carentes em área de lavoura própria (salvo as 122 e 358). Note-se que a disponibilidade de área de culturas por trabalhador é extremamente pequena e até mesmo nula nesse estrato. Face a essa restrição, a sobrevivência das famílias dessas empresas passou no ano de 1985 pelos mercados de terra (pequenas áreas em arrendamento e parceria) e de trabalho. Na realidade, com exceção das empresas 122, 358 e 738, todas exploraram terras pertencentes a terceiros; algumas, inclusive, trabalharam exclusivamente em terras alheias. Foi o caso das empresas 628, 703, 448 e, praticamente, da 610. Pode observar-se também que a maior parte vendeu temporariamente força de trabalho. Desse estrato somente os agricultores 619 e 610 não foram novamente entrevistados.

A Tabela IV.1b apresenta as 18 empresas integradas às agroindústrias de fumo. Dessas empresas, duas (720 e 547) não foram contempladas nas entrevistas de 1992 e foram excluídas da análise.

Novamente as empresas com maiores patrimônios e áreas de culturas próprias incluíram-se no primeiro e segundo estratos dessa Tabela. Todavia, observe-se que a 429 apresentava semelhante

¹⁷⁵ Os depoimentos dos agricultores mostram clara preferência de preservar a riqueza em ativos reais do que em ativos financeiros, salvo quando estavam prestes a realizar qualquer negócio.

¹⁷⁶ Membros familiares a partir de 10 anos de idade residentes no lar paterno e que se ocuparam nas atividades produtivas durante o ano todo.

restrição na disponibilidade de área de lavoura por trabalhador à do terceiro estrato. Isto porque a área de lavoura dessa empresa limitava-se praticamente à área de fumo. Mas, do ponto de vista da expectativa de ganho, o cultivo de fumo em área própria com estufa também própria marcou significativa diferença na valorização patrimonial. Trataremos melhor desses aspectos no decorrer deste capítulo.

As mais carentes estão no terceiro estrato. Entretanto, a maior pobreza agora relacionava-se também à propriedade dos principais meios de produção necessários à produção de fumo: a estufa (e paiol) e a área de fumo. Note-se que das sete empresas incluídas no terceiro estrato somente as 126 e 720 trabalharam com estufa e área de fumo próprias. Também a 721 trabalhava com estufa própria. Mas todas as demais, inclusive a 721, que tinha a maior área de lavoura por trabalhador do estrato, cultivaram o fumo em terra alheia, embora esta cultura necessite em média de menos de 2 hectares por estufa.

Essa maior pobreza, porém, ao contrário do estrato mais pobre das empresas não-integradas, não se expressou na venda temporária de força de trabalho familiar. Na realidade foi bastante rara e pouco significativa. Na safra 1984/85, apenas uma (416) vendeu trabalho correspondente a 3% do total gasto pela família no estabelecimento e fora dele.

IV.2 INTEGRAÇÃO E RENDA FAMILIAR

"Pro pequeno agricultor que tem pouca terra, pra ele o melhor é o fumo. Este ano (84/85), 4.000 kg de fumo, que você pega uma média de CR\$ 4.000/kg, que pega, você faz CR\$ 16.000.000. Tira a dívida em banco com financiamento de adubo e juro, mais ou menos CR\$ 6.000.000. Sobra CR\$ 10.000.000 (US\$ 3.722 dólares ano), e sobra mesmo",

nos dizia um instrutor das companhias em fevereiro de 1985.

Note-se que essa sobra, mesmo que confirmada, jamais será um rendimento líquido. Seu montante previsto corresponde às vendas menos a dívida bancária com insumos, seguro da Associação dos fumicultores do Brasil-AFUBRA, FUNRURAL e, quando se trata de estufa recém-construída, amortização do investimento. Restam ainda várias despesas que precisariam deduzir-se, tais como a manutenção do equipamento utilizado, lenha, mão-de-obra, etc. Vamos denominar esta sobra de lucro bruto disponível do fumo-LBDFu ou simplesmente de lucro, tal como alguns empresários familiares a chamam.

Todavia, mesmo sem ter chance de ser rendimento líquido e a despeito das agroindústrias recorrerem a diversos mecanismos para incentivar a integração, como por exemplo, linhas específicas de crédito de investimento subsidiado, dilatação de prazos de pagamento, etc., o lucro constitui o parâmetro básico na formação das expectativas de ganho na região.

Enquanto parâmetro das expectativas, o lucro não é responsabilidade exclusiva das agroindústrias. Também os empresários já integrados participam de sua formação, ora confirmando ora reclamando do resultado efetivamente conseguido. Desta forma, os empresários não-integrados podem observar e confrontar em "primeira mão" sua situação com o sucesso ou não dos vizinhos já integrados.

Por que agora planta fumo?, questionávamos em julho de 1992 aos chefes das empresas que ainda não estavam integradas em 1985:

"Porque achei que é a coisa que mais dá lucro. Tendo pouca terra, é a coisa que mais dá lucro. Porque ocupa menos terra".

Note-se que a afirmativa "é a coisa que mais dá lucro"

contempla uma comparação entre "coisas" ou cultivos alternativos e o fumo. Mais ainda, face à restrição de terra, o fumo é que dá maior lucro. Esta comparação também é expressa em termos de terra para culturas temporárias:

"Precisa 3 alqueires plantados de feijão para comparar 3/4 de terra (1,8 hectares) o que dá uma estufa de fumo. A diferença é grande né".

A Tabela IV.2 confirma essa comparação e seu significado face à restrição de área de lavoura. Na primeira coluna encontra-se o lucro do fumo de US\$ 2.717, correspondente à média por estufa de fumo que os empresários integrados (e seus parceiros) receberam na safra 84/85 das agroindústrias¹⁷⁷.

Na coluna seguinte encontra-se o lucro bruto disponível do feijão de US\$ 1136 dólares. Este também é um valor médio, mas por alqueire de feijão de todos os agricultores (integrados ou não) que em 1985 colheram exclusivamente feijão solteiro. Nestes termos, foram necessários 2,40 alqueires de feijão (ou 5,8 hectares) para conseguir idêntico lucro ao de uma estufa nesse ano.

Essa média de área de feijão necessária, embora aquém daquela apontada acima pelo produtor¹⁷⁸, é bastante significativa. Em primeiro lugar, porque para conseguir os US\$ 2.717 dólares correspondentes, seria preciso alterar o uso da área de feijão e milho consorciados e milho solteiro para feijão solteiro cujo lucro

¹⁷⁷ A diferença desse lucro do fumo com aquele apontado acima pelo funcionário da companhia deve-se ao fato de que o primeiro é uma média efetivamente conseguida e o outro é a expectativa de lucro. Além disso, na formação de expectativas, as agroindústrias tendem a considerar resultados de eficiência (preço do quilo de fumo e rendimento por unidade de área) só alcançados por alguns empresários integrados.

¹⁷⁸ Convém notar que ele refere-se à sua propriedade e à safra 91/92. é, pois, compreensível a diferença encontrada.

é superior. Apenas a empresa 122 não apresentava em 1985 feijão e milho consorciados, enquanto que as demais combinaram áreas consorciadas com solteiras. Na realidade a maior parte da área de cultura foi destinada ao milho, amplamente utilizado na alimentação dos animais particularmente no inverno quando a oferta de pasto é menor. Em 1985 o milho solteiro ocupou em média 1,16 (35%), o consórcio 1,07 (32%) e o feijão solteiro 0,62 alqueires (19%) da área de lavoura dos empresários não integrados.

TABELA IV.2 COMPARAÇÃO ENTRE OS LUCROS BRUTOS DISPONÍVEIS DO FUMO, FEIJÃO E DA PRODUÇÃO DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.

EMPRE SAS	LBDfumo (US\$)1	LBDfe (US\$)2	ÁREA fe (alq)	ACT tot (alq)	LBDtot (US\$)3
137	2717	1136	2,40	3,02	2294
303	2717	1136	2,40	6,32	5369
711	2717	1136	2,40	4,67	4482
327	2717	1136	2,40	4,63	3658
402	2717	3072	2,40	2,44	5598
368	2717	1136	2,40	5,91	4259
307	2717	1136	2,40	5,99	2498
122	2717	1136	2,40	3,31	980
231	2717	1136	2,40	1,78	620
358	2717	1136	2,40	3,97	2343
640	2717	1136	2,40	2,64	1500
738	2717	1136	2,40	1,03	1519
628	2717	1136	2,40	1,57	1172
646	2717	1136	2,40	1,86	1234
703	2717	1136	2,40	1,40	930
448	2717	1136	2,40	1,69	527

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985.

Obs.: 1) LBDfu (lucro bruto disponível do fumo) = vendas de fumo - insumos comprados - seguro AFUBRA - FUNRURAL. Este LBDfu é a média por estufa dos fumicultores cultivando 0,70 alqueire (1,7 hectares) em 1985. Todos os valores estão em dólares de 01/09/92;

2) LBDfe (lucro bruto disponível do feijão) = vendas de feijão - insumos comprados. Este LBDfe é a média por alqueire dos empresários que em 1985 colheram apenas feijão solteiro; 3) LBDtot (lucro bruto disponível da produção animal e vegetal) = vendas - insumos comprados.

Por outro lado, alterar a área de lavoura a favor do feijão solteiro implicaria aumento da incerteza, como veremos adiante. Finalmente, porque mesmo que desejassem especializar-se poucos poderiam cultivar 2,40 alqueires de feijão solteiro em virtude das pequenas áreas de terra disponíveis. Note-se na Tabela IV.2 que os 2,40 alqueires só não superaram a área de cultura total (própria + alheia) de três empresários do terceiro estrato (122, 358 e 640) e foi expressiva para pelo menos um do primeiro e segundo estratos (137 e 402). No entanto, sem precisar excluir pelo menos totalmente as demais atividades, todos tinham área suficiente para o cultivo de fumo, que ocupou em 1985 apenas 0,70 alqueire (1,7 hectare) em média por estufa.

Com efeito, além de utilizar pouca terra, uma estufa de fumo proporcionou um lucro extremamente relevante vis-à-vis o lucro da produção total (vegetal e animal juntos) efetivamente conseguido pelos empresários em 1985. Na Tabela pode constatar-se que apenas cinco deles, todos do primeiro e segundo estratos, conseguiram nesse ano um lucro total superior ao da estufa.

Entretanto, esta constatação merece dois comentários. Primeiro, por não dispor das garantias necessárias ao financiamento da construção da estufa e paiol, as chances de integração dos produtores sem terra (628, 703 e 448) restringem-se à condição de "sócios" ou parceiros dos proprietários das estufas e da terra para fumo. Neste caso tem direito à metade do lucro do fumo (US\$ 1.358 dólares), que de qualquer forma ainda supera os respectivos lucros das produções, mesmo sem deduzir a renda fundiária que daí pagaram.

O segundo comentário refere-se ao empresário 402. Este já dispunha de uma atividade intensiva mas não-integrada às agroindústrias de suínos, que ainda estão ausentes na região. É interessante reparar que o lucro (anual) de suínos (US\$ 3.072 dólares) superou o lucro da estufa em 1985. Além disto, o lucro da produção total (US\$ 5.598 dólares) foi o maior de todos.

A Tabela IV.2 confirma a possibilidade de ganhos maiores com a integração às agroindústrias de fumo do que na produção de feijão. Noutras palavras, do ponto de vista da expectativa do

lucro, a comparação entre cultivos alternativos aponta claramente vantagem de aplicar a escassa terra de cultura numa atividade intensiva como o fumo, dada a vertiginosa fase expansiva das agroindústrias de fumo em Rio Azul.

Todavia, a expectativa de maior ganho não é expressa nem avaliada apenas a partir da restrição da área. Também é avaliada e reavaliada mesmo após a integração, sob a ótica do esforço de trabalho familiar que demanda, isto é, do trabalho direto (não gerencial):

"Não tem hora na colheita -nos dizia agora um fumicultor- se for até tarde, vai até a tarde, até meia noite. Hora de almoço também não tem hora. Isso vai dois, três meses apertados. Tem semana que dois da casa quase não dormem. Dorme meia noite por noite. Enquanto um atende a estufa, outro vai dormir. Se quiser fazer dinheiro com fumo, é o prejuízo que tenho".

Observe-se que este empresário avaliou o lucro do fumo conformando-se com o "prejuízo" causado pelo maior esforço. Um outro empresário, porém, com maior disponibilidade de recursos produtivos, esperava obter igual ou maior lucro com o feijão, que demanda menor esforço e menos agrotóxicos. Neste sentido é interessante destacar a avaliação da expectativa de ganho realizada por um empresário que em 1985 ainda resistia à integração:

"É que às vezes, quem tem pouca terra, com 3/4 de chão ele ganha mais que com o feijão. Mas onde ele precisa duas ou três pessoas pra tocar uma estufa, eu sozinho fiz três alqueires de roça. Como diz, a safra é fraca. Mas eu acho que umas 100 sacas de feijão eu colho, a 300, 400 mil o saco eu faço 30 milhão. Eu acho que é mais compensável plantar o feijão. No fumo usa

muito veneno forte, faz até mal pra saúde. Tendo terra e as máquinas é melhor plantar feijão".

Noutras palavras, a expectativa de ganho com a produção de fumo, pelo esforço que exige dará "prejuízo", mas pela pouca terra que utiliza dará "lucro".

Nesses termos, a integração deveria ser exclusividade de produtores familiares mais pobres, isto é, com maiores restrições na disponibilidade de terra. Todavia, como explicar a integração de empresários familiares menos pobres e até relativamente ricos e mesmo de empresários capitalistas, que também verifica-se na região?

Com efeito, a avaliação da expectativa de ganho sob as óticas do esforço de trabalho e da pouca terra de planta necessária não é suficiente para explicar a integração destes últimos empresários. A explicação encontra-se no fato de que a expectativa de ganho é avaliada ~~também~~ do ponto de vista da sua incerteza.

Caso o lucro do fumo seja insuficiente para saldar a dívida junto ao banco, correspondente ao financiamento de custeio e de investimento, perde-se a terra dada em garantia. Daí o medo. Repare-se na explicação dada por um casal sobre a defasagem entre a consideração e a decisão de integrar-se:

"De medo. Assustavam a gente. Eu de minha parte ia. A mais medrosa era ela". A esposa: "Tinha medo da dívida, sabe. Vamo que o fumo não dê e a companhia não perdoa e vem o banco e tira. É por isso, o medo era esse". Novamente o marido: "Mais o sogro que assustava: vocês vão perder terreno. Um assustava daqui, o outro de ali".

Todavia, este medo é aos poucos atenuado. A análise das expectativas de incerteza de atividades alternativas, mais uma vez

estimulada pela ação das agroindústrias, mas também confirmada ou não pelos próprios empresários já integrados, aponta novamente vantagens do fumo.

Em primeiro lugar, a menor incerteza de mercado do fumo em comparação às demais mercadorias produzidas na região, inclusive o suíno (não-integrado). Com efeito, na medida que controlam a oferta global de fumo, as agroindústrias podem garantir sua compra. Isto nem sempre ocorre com as outras mercadorias, especialmente quando a oferta supera a capacidade de estocagem dos comerciantes regionais:

"Olha a batatinha. Batatinha se não adubar bem não dá. Sai monte de caro. A gente empata um dinheirão. Vai vender, chega ao mercado e viram a cara: tá cheio aqui em Rio Azul. Ai fica ali, apodrecendo ali no paiol".

Igualmente importante é a menor incerteza-natureza do fumo. Isto é, a incerteza de que após a decisão do plantio as condições climáticas ideais coincidam com as necessidades biológicas de desenvolvimento dos pés de fumo e permitam sua exploração econômica. No feijão essa incerteza é maior. Em parte isto deve-se ao fato de que o ciclo biológico de maturação das folhas de fumo exige uma colheita descompassada no decorrer de dois meses. Então, quando ocorrem coincidências de chuva e colheita prejudica-se apenas parte da produção. Isto já não é possível no feijão, que exige uma única colheita:

"Porque o feijão, se planta só feijão e se der um temporalzinho lá se foi a colheita toda. Perdeu tudo, né. E o fumo não, nem que chova duas semanas, um pouco dá. Nem que dê preto, feio, mas eles levam sabe. Se o senhor perder uma colheita, duas colheita

de fumo, não perdeu nada. Perdeu, mas ficou uma, seis colheita ainda aproveita. E o feijão não. Deu uma chuvarada perdeu. Lá foi se embora o ano".

Também o lançamento de inovações tecnológicas tem reduzido esta incerteza. É o caso das estufas elétricas com dispositivos que permitem, sem afetar a qualidade, secar e curar folhas de fumo colhidas úmidas.

Finalmente, o seguro da AFUBRA contra vendavais e granizo contribui a reduzir a incerteza climática. Essa Associação estima, com base em expectativas da inflação futura e produtividade, o valor da produção do fumo da safra sobre a qual recai o seguro e cobra 3% desse total do associado. Na ocorrência de granizo ou vendaval, paga pelas folhas de fumo que se estragaram¹⁷⁹.

Existe ainda a possibilidade, caso o lucro do fumo por qualquer outro motivo seja insuficiente, de as agroindústrias enquanto responsáveis solidárias saldem o débito junto ao banco na safra malsucedida e virem credoras dos empresários. Assim, ao prorrogar-se a dívida, o empresário integrado consegue nova chance de não perder a terra.

Esta prática das agroindústrias foi observada por CRAVO¹⁸⁰ no final dos anos 70, embora vista enquanto mecanismo que aumenta a dependência do produtor. Entretanto, não parece ser esta a opinião deste último:

"Para o fumo, o Banco financia mais fácil. E se a gente não pode pagar a companhia paga. Depois, vamos pagando a companhia com o fumo. Vou continuar plantando, dá mais resultado... A AFUBRA paga prejuízos, a batatinha... a gente perde.... A batatinha

¹⁷⁹ O seguro da AFUBRA também inclui cobertura da estufa em caso de incêndio e um auxílio funeral caso ocorrer o falecimento do associado.

¹⁸⁰ CRAVO, op. cit., p. 74.

*exige sulfato... nós não temos sulfatador...*¹⁸¹.

Menor incerteza na produção de fumo com relação às atividades alternativas também proporciona maior liquidez, pois conta-se com um rendimento relativamente mais seguro.

É verdade, em contrapartida, que a fumicultura por ser uma atividade nova e que exige outro saber técnico, acentua a insegurança dos empresários que potencialmente podem decidir-se a favor da integração. Todavia, a confiança da presença constante da assistência técnica fornecida pelas agroindústrias, bem como a experiência sempre disponível dos vizinhos, reduzem este tipo de insegurança. Desta forma, a insegurança quanto ao desconhecimento do novo saber técnico acaba não pesando na decisão sobre integração.

Pode-se afirmar, portanto, que as expectativas de ganho com o fumo são comparativamente favoráveis sob os prismas da pouca terra de culturas disponível e da incerteza. Mais ainda, em quanto não tiverem adicionalmente melhor oportunidade de aplicação de seus meios de produção e trabalho direto, os produtores familiares e os capitalistas que utilizam-se de parceiros da região de Irati tendem a integrar-se:

"O senhor sabe -nos dizia em julho de 1992 o filho mais velho com 18 anos de um agricultor entrevistado- aqui nós plantava feijão. Era só feijão. E o milho que nós plantava era só para manter as criação nossa, não vendíamos um quilo. Então o tempo que não era apurado nós saía dar um pulinho ali e ganhávamos, como diz, os troquinho e gostávamos do serviço. E daí foi um ano que o feijão deu mau e o vizinho aí com fumo se saíram bem. Então daí decidimo de lidar com fumo. E por causa da terra

¹⁸¹ CRAVO, op. cit. p. 74.

também. O senhor vê, o feijão hoje ainda dá dinheiro. Só que tem que plantar muito, tem que plantar hoje no mínimo uns 5 alqueire. E não temo essa terra suficiente. Com fumo num espaço pequeno faz grande coisa".

Porém, essas expectativas não levam à especialização, salvo em situações de extrema rigidez de área de lavoura:

"Aqui na comunidade a gente vê, todo mundo tem estufa por falta de terra. Que nem aqui tem o vizinho nosso. Ele tem meio alqueire de chão. Ponharam duas estufas encima desse meio alqueire e arrenda terra de outro pra plantar o fumo. Porque ele arrenda 50 litros (1,25 alqueire) ou um alqueire de chão. Dá pra ele plantar pra duas estufas e ele faz uma safra grande. Magine se ele for plantar um alqueire de chão de milho e feijão pra viver duas famílias ali, não dá nada. Então, assim são duas famílias, duas estufas e arrenda mais um alqueire de chão e faz a safra".

Todavia, esta não é uma situação generalizável. A Tabela IV.3 permite distinguir os produtores que se integraram às agroindústrias de fumo após safra 84/85. Note-se que, após aquela data, a maior parte deles se integrou (62,5%), inclusive os menos pobres do primeiro e segundo estratos (137, 303, 711, 327, 402 e 368), alguns dos quais conseguiram em 1985 os maiores lucros da produção total. Além disso, embora concentrada entre as safras 86/88, a integração desses empresários persiste até hoje.

Observe-se, ainda, que a participação da área de fumo na área de cultura total somente foi significativa mas não exclusiva no empresário 448 (89%), o único entre os integrados que não dispunha de terra em 1985. Hoje é parceiro de fumo. Papel inverso desempenharam os empresários 402 e 640 que, no entanto, não largaram a

produção de mercadorias tradicionais. Ambos deram em parceria a terceiros suas estufas e as áreas para o cultivo de fumo. O primeiro desde o início colocou um sócio para trabalhar estes meios de produção, o segundo (640) a partir da safra 89/90. Por esta razão a participação da área de fumo na área de cultura total dos estabelecimentos desses dois empresários é igual a zero.

TABELA IV.3 INTEGRAÇÃO E VARIAÇÃO DE CULTIVOS TRADICIONAIS ENTRE 1985 E 1992 DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.

EM PRE SAS	safra de integrac (início)	ACTfumo em 1992		FeM/ACT em 1992	VARIAÇÃO 85/92	
		(alq)	(%)1		ACT (%)3	FeM (%)4
137	87/88	0,9	32	46	-7	-44
303	89/90	1,0	10	87	51	45
711	86/87	1,3	23	77	22	17
327	87/88	1,0	18	73	21	-1
402	91/92	0,0	0	100	23	34
368	87/88	1,0	19	75	-10	1
307	-----	0,0	0	96	7	18
122	-----	0,0	0	67	-9	-33
231	86/87	0,4	17	78	29	15
358	-----	0,0	0	96	26	40
640	85/86	0,0	0	100	-47	-38
738	-----	0,0	0	80	-3	29
628	-----	0,0	0	100	-68	-65
646	88/89	0,6	32	68	2	-25
703	-----	0,0	0	100	-36	-27
448	90/91	0,8	89	11	-47	-93

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: 1) participação da ACTfumo (área cultivada com fumo) na ACT (total da área com culturas temporárias) em 1992; 2) participação da área cultivada com milho e/ou feijão (consorciado + solteiro) na ACT em 1992; 3) variação da ACT entre 1985 e 1992; 4) variação da área cultivada com milho e/ou feijão entre 1985 e 1992.

Na realidade, afora as exceções, a integração não excluiu necessariamente os demais rendimentos (monetários e de auto-consumo) dos cultivos tradicionais. As áreas de feijão solteiro, consorciado com milho e milho solteiro persistiram amplamente em maioria na área de lavoura de praticamente todos os empresários integrados ou não. Além disso, metade daqueles que se integraram conseguiram até mesmo aumentar a área com os cultivos tradicionais.

A Tabela IV.3, assim, não aponta nenhuma tendência de aplicação da escassa terra e do trabalho unicamente na atividade com expectativa de ganho maior. Pelo contrário, mesmo após a integração, os recursos produtivos e o trabalho familiar das empresas persistiam aplicados em distintas atividades, mas nem sempre na produção de mercadorias. A Tabela IV.4 esclarece melhor este ponto.

Observe-se no estrato mais pobre a mudança na composição da renda do empresário 231 que, após retomar a estufa do sócio, excluiu completamente a situação rentista e reforçou a da produção de mercadorias, exatamente o contrário dos empresários 640 e 402.

Por outro lado, note-se que os empresários que se integraram 640, 646 e 448 passaram a excluir o mercado de trabalho da formação da renda familiar. É verdade que o 231 passou em 1992 a vender força de trabalho. Porém, o resultado desta venda foi bastante modesto (10% da renda). Todos eles, na realidade, junto com os integrados do primeiro e segundo estratos 137, 303, 711 e 368 aprofundaram a importância dos rendimentos monetários conseguidos da produção. Isto também ocorreu com o 327, mas a aposentadoria recebida após 1985 distorceu parcialmente este fato.

A Tabela IV.4, então, aponta claramente dois "portfólios"¹⁸² constituídos com a integração. No portfólio I, a aplicação dos recursos e do trabalho familiar reforçou a produção de mercadorias. O fumo tendeu a ser a principal mercadoria mas nem sempre (e dificilmente) tornou-se a única. A maioria das empresas

¹⁸² O termo portfólio está sendo empregado aqui para designar o conjunto de aplicações de recursos (líquidos ou não) e do trabalho familiar em atividades que geram rendimentos (produção agrícola, arrendamento/parceria de terra e estufa, etc.).

TABELA IV.4 COMPOSIÇÃO PERCENTUAL DA RENDA FAMILIAR MONETÁRIA(1) EM 1985 E 1992 DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.

EM PRE SAS	RENTA F ANUAL 1985 (em %)					RENTA F ANUAL 1992 (em %)				
	PRO 2	s E 3	s F 4	Apo 5	RFu 6	PRO 2	s E 3	s F 4	Apo 5	RFu 6
137	74	0	26	0	0	95	0	5	0	0
303	82	0	0	18	0	93	0	0	7	0
711	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0
327	100	0	0	0	0	93	0	0	7	1
402	100	0	0	0	0	23	0	0	0	77
368	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0
307	77	0	0	0	23	100	0	0	0	0
122	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0
231	-39	0	0	0	139	90	10	0	0	0
358	100	0	0	0	0	100	0	0	0	0
640	55	45	0	0	0	64	0	0	0	36
738	39	0	0	61	0	38	7	0	55	0
628	88	12	0	0	0	10	22	68	0	0
646	74	26	0	0	0	100	0	0	0	0
703	0	40	0	60	0	52	19	0	29	0
448	-8	108	0	0	0	100	0	0	0	0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: 1) renda familiar monetária (em dólares de 01/09/92) = total de ingressos monetários - qualquer despesa monetária com exceção da referente ao consumo familiar; 2) ingresso monetário conseguido na produção (vendas - insumos comprados - outras despesas monetárias). No caso dos produtores 640 e 703 também incluíram-se nesse montante, respectivamente, os ingressos de ferraria (US\$ 134 dólares em 1985 e US\$ 102 dólares em 1992) e a venda de cestos artesanais (US\$ 291 dólares apenas em 1992); 3) salários temporários; 4) salários fixos, isto é, com vínculo empregatício anual; 5) aposentadoria; 6) renda fundiária recebida em dinheiro.

familiares apresentaram este portfólio. Das 10 empresas que se integraram após 1985 apenas duas não tinham esse tipo de portfólio¹⁸³.

No portfólio II, embora sem excluir a produção de mercadorias tradicionais, a aplicação contemplou e reforçou a situação rentista. Aqui tanto os novos ativos (principalmente, a estufa e o paiol) bem como parte da terra foram dadas em parceria aos sócios. Desta forma, pelo menos uma aplicação ocorreu "divorciada" do trabalho direto familiar. É verdade que nessa aplicação a expectativa de ganho por estufa é menor, pois metade do lucro do fumo pertence ao sócio. Mas também não há envolvimento direto familiar algum nem pagamento de salários¹⁸⁴.

Estes portfólios, por outro lado, deixam claro que o lucro do fumo não foi nem o único componente da renda familiar (monetária) nem o responsável exclusivo do aumento de renda familiar conseguido.

A Tabela IV.5 mostra que os novos portfólios conseguidos com a integração às agroindústrias de fumo, a despeito de poder acompanhar-se em alguns casos de redução dos cultivos tradicionais, proporcionaram a todas as empresas aumentos de renda familiar anual, por trabalhador e mesmo per capita, confirmando as expectativas¹⁸⁵.

¹⁸³ A situação rentista da 402 aparentemente será passageira. Segundo nos informou, pretendia retomar a estufa na próxima safra (92/93).

¹⁸⁴ Este portfólio II, na realidade, é um caso intermediário entre o I e o III, que dispensa completamente o proprietário de qualquer trabalho direto, inclusive quando há produção de mercadorias tradicionais. O portfólio III, no entanto, é restrito a setores médios capitalistas residentes nas cidades locais.

¹⁸⁵ O indicador "renda por trabalhador" foi afetado, além das mudanças de renda, pelas variações no número de trabalhadores que ocorreram no período. Assim, a elevação da renda por trabalhador alcançadas pelos empresários 122, 628 e 703 (ver Tabela IV.5) devem-se à saída de vários membros familiares do estabelecimento entre 1985 e 1992. O inverso ocorreu com o 711, cujos trabalhadores passaram de 3 em 1985 para 7 em 1992. O mesmo problema aconteceu

TABELA IV.5 VARIAÇÃO NA RENDA FAMILIAR MONETÁRIA ENTRE 1985 E 1992 DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.

EM PRE SAS	VARIAÇÃO % 85/92			VARIAÇÃO ABSOLUTA 85/92 (em dólares)				
	fam 1	TR 2	PC 3	PRO 4	sal E 5	sal F 6	Apos 7	RFu r 8
137	165	254	218	2520	0	-164	0	0
303	54	54	54	2554	0	0	-327	0
711	101	-14	76	2476	0	0	0	0
327	88	88	88	1257	0	0	208	19
402	66	66	87	-1785	0	0	0	3700
368	281	281	281	4024	0	0	0	0
307	-31	-31	21	-135	0	0	0	-415
122	-45	64	-27	-171	0	0	0	0
231	89	14	66	962	87	0	0	-639
358	-49	-66	-70	-647	0	0	0	0
640	43	114	185	207	-254	0	0	289
738	-38	-38	-7	-189	52	0	-327	0
628	114	328	114	-244	130	530	0	0
646	98	98	137	791	-167	0	0	0
703	18	135	76	381	-109	0	-164	0
448	698	698	379	1250	-167	0	0	0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: 1) renda familiar anual; 2) renda anual por trabalhador familiar; 3) renda anual per capita (PC); 4) rendimento monetário conseguido na produção inclusive ferraria e cestos, respectivamente, dos empresários 640 e 703; 5) salários temporários; 6) salários fixos; 7) aposentadoria; 8) renda fundiária recebida em dinheiro.

é interessante observar que dois empresários do terceiro estrato que não se integraram também conseguiram ganhos de renda. No caso do 628 isto foi possível graças ao aprofundamento com o mercado de trabalho. Na Tabela IV.4 podem verificar-se aumentos da

passaram de 3 em 1985 para 7 em 1992. O mesmo problema aconteceu com o indicador "renda per capita", mas em menor intensidade.

participação relativa dos rendimentos vindos da venda temporária de força de trabalho (12 para 22%) e, principalmente, da venda permanente de força de trabalho (0 para 68%) na renda familiar. Já a Tabela IV.5 mostra que os aumentos absolutos em dólares conseguidos com esses rendimentos anuais mais do que compensaram a perda dos rendimentos da produção.

O caso do 703 aponta timidamente em sentido inverso. Os rendimentos conseguidos da produção, principalmente com a engorda de porcos crioulos junto com a fabricação artesanal de cestos sob encomenda, adquiriram maior significado (0% em 1985 para 52% em 1992, ver Tabela IV.4), simultaneamente à menor participação da venda temporária de força de trabalho. No entanto, a participação da aposentadoria na renda permaneceu em destaque (29% em 1992).

Esse rendimento adquiriu maior relevância na renda do 738, cuja composição pouco se alterou com a venda temporária de força de trabalho. Sem rendimentos compensatórios e com o principal (aposentadoria) achatado pela inflação e pela política da Previdência Social, este empresário teve sua renda anual diminuída em 38%, por trabalhador também em 38% e per capita em 7% entre 1985 e 1992.

Diferentemente, os empresários 307, 122 e 358 do segundo e terceiro estratos, que também não se integraram, passaram a depender exclusivamente do mercado de produtos agrícolas. Na Tabela IV.4 nota-se que em 1992 a renda familiar de todos eles advinha exclusivamente da produção, especialmente das vendas de feijão. Todavia, não conseguiram nem mesmo manter os montantes de renda anual familiar de 1985. A renda anual cai 31% no 307, 45% no 122 e 49% no 358 entre 1985 e 1992. O caso do 358 chama a atenção porque, ao contrário dos outros dois, esse empresário aumentou inclusive a área de lavoura em 26% (ver Tabela IV.3).

Entretanto, em termos absolutos, as rendas familiares conseguidas foram ainda relativamente modestas. Na Tabela IV.6 pode observar-se que a renda per capita (PC) mensal superou modestamente o valor do salário mínimo de US\$ 59 dólares (média de

TABELA IV.6 RENDA MENSAL MONETÁRIA EM 1992 DAS EMPRESAS NÃO-INTEGRADAS EM 1985.

EM PRE SAS	FAMÍLIA (US\$) 1	TR (US\$) 2	PC (US\$) 3	TR II (US\$) 4	PC II (US\$) 5
137	315	105	63	134	81
303	528	132	106	146	117
711	410	59	51	75	66
327	264	88	66	143	107
402	401	100	50	117	59
368	455	91	76	105	87
307	101	34	25	48	36
122	17	17	6	35	12
231	72	14	9	28	17
358	55	18	11	36	21
640	68	34	34	56	56
738	63	32	16	34	17
628	65	65	16	82	20
646	105	21	21	21	21
703	61	61	30	90	45
448	103	52	21	57	23

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: 1) renda mensal da família; 2) renda mensal por equivalente homem; 3) renda mensal per capita; 4) renda mensal por equivalente homem incluindo o auto-consumo familiar; 5) renda mensal per capita incluindo o auto-consumo familiar.

1992¹⁸⁶), somente nos empresários 137, 303, 327, e 368. Repare-se, ainda, que mesmo incluindo o auto-consumo familiar nas rendas mensais por trabalhador II e PC II, o salário mínimo continua sendo o referencial¹⁸⁷.

¹⁸⁶ O salário mínimo mensal em dólares calculado tomando por base o dólar comercial do último dia útil de cada mês.

¹⁸⁷ Daqui não deve deduzir-se que o consumo familiar, decorrente das pequenas rendas, esteja aquém daquele que pode fornecer o salário mínimo. Isto porque na coleta de informações, o auto-consumo tendeu a ser subestimado pelos próprios chefes familiares. Além disso, a renda dos empresários excluiu a despesa mensal com

IV.3 ESTUFA, PATAMAR MÍNIMO DE PRODUÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO

O tamanho da produção de uma estufa de fumo é determinado pela capacidade de cura e secagem de folhas. A estufa-padrão (convencional) difundida pelas agroindústrias no Sul do Brasil é projetada para curar e secar as folhas que carregam em média até 450 varas¹⁸⁸ correspondentes, no caso do fumo Virginia, a cada uma das 8 a 10 colheitas de 35.000 pés. O investimento inicial (totalmente financiado pela rede bancária e intermediado pelas agroindústrias) é da ordem de US\$ 2.700 dólares, dos quais a maior parte refere-se à estufa/paiol (US\$ 2.300 dólares).

Uma estufa desse tipo constituiria o patamar mínimo de produção? Noutras palavras, uma única estufa possibilitaria a preservação e valorização patrimonial com melhoria do bem-estar familiar?

A Tabela IV.7 ajuda a esclarecer essa questão. Essa Tabela foi elaborada sob o suposto de que o empresário dispõe de uma única estufa ainda não paga e mostra o saldo monetário (lucro do fumo - custos fixos) quando operada a quatro níveis de capacidade: 20, 25, 30 e 35 mil pés. Repare-se que o "piso", isto é, a situação onde o lucro do fumo apenas restitui os custos fixos, encontrava-se na safra 84/85 pouco acima de 25 mil pés. A partir daí a estufa começava a proporcionar saldo positivo. Entretanto, se o investimento inicial já estivesse pago, conseguia-se o piso operando a estufa com pouco mais de 20 mil pés.

Uma vez pago o financiamento do investimento, os US\$ 540 dólares (que seriam destinados às prestações) não parecem possi-

moradia, que é significativa nos centros urbanos. A comparação visa apenas relativizar os pequenos montantes de renda dos empresários mesmo após integração.

¹⁸⁸ Logo após a colheita, as folhas de fumo são amarradas manualmente ou costuradas com máquina em varas (sarrafos de madeira). Essas varas são colocadas posteriormente no estaleiro do interior da estufa. Em média são necessárias de 120 a 150 folhas por vara.

TABELA IV.7 SALDO MONETÁRIO ANUAL DE UMA ESTUFA DE FUMO CONVENCIONAL, em US\$.

mil Pés	LBD fumo	CUSTOS FIXOS								SALDO
		DEPR	IMP	CONS	AUT	CAV	LEN	PRES	TOTAL	
cul	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(1-9)
20	1941	286	50	677	484	280	210	540	2527	-586
25	2426	286	50	677	484	280	210	540	2527	-101
30	2911	286	50	677	484	280	210	540	2527	384
35	3396	286	50	677	484	280	210	540	2527	869

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985.

Obs.: (1) lucro bruto disponível do fumo proporcional ao número de pés cultivados e calculado tomando por base os parâmetros médios dos produtores integrados em 1985; (2) US\$ 41 dólares com depreciação de máquinas e animais, US\$ 122 com depreciação de implementos (inclusive os canos), US\$ 79 com depreciação de benfeitorias e US\$ 44 com correção do solo; (3) impostos e despesas de manutenção da propriedade; (4) compras médias de alimentos pelas famílias integradas em 1985; (5) no caso de comprar a média de alimentos auto-produzidos pelas famílias integradas em 1985; (6) US\$ 230 dólares com milho e US\$ 50 com medicamentos e aluguel de 1 alqueire de pasto nativo necessários na manutenção de três cavalos, sendo um de reserva; (7) consumo médio de lenha de 60 M3 a US\$ 3,5 dólares o metro colocado na estufa; (8) prestações durante 5 anos de US\$ 460 dólares referentes ao financiamento com a estufa/paiol e de US\$ 80 com equipamentos específicos do fumo; (9) total custos fixos.

bilitar a preservação e valorização patrimonial com melhoria do consumo familiar. É verdade que em 1992 esse valor permitia comprar na região quase um alqueire de terra de faxinal ou 0,7 alqueire de terra destocada e mecanizável. Todavia, face à modesta renda per capita (ver Tabela IV.6), dificilmente esses US\$ 540 dólares deixariam de ser utilizados na melhoria do consumo e

outras despesas¹⁸⁹. A partir de 30 mil pés, porém, o rendimento de uma estufa (US\$ 540 dólares da prestação paga + US\$ 384 dólares de saldo) pode compatibilizar uma modesta valorização patrimonial com a melhoria do consumo familiar. Uma única estufa, então, pode constituir o patamar mínimo de produção desde que operada próxima à capacidade máxima.

A Tabela IV.8 mostra o valor do crédito, terra e força de trabalho necessários para operar-se uma estufa com os mesmos quatro níveis de capacidade. Observe-se que, se utilizada a plena capacidade (35 mil pés) uma estufa vai requerer anualmente US\$ 1.953 dólares com insumos, menos de um alqueire de terra (0,88 alqueire ou 2,13 hectares), três cavalos (um de reserva) e pode demandar 558 jornadas de trabalho no ano.

TABELA IV.8 DEMANDA DE FATORES PARA OPERAR-SE UMA ESTUFA CONVENCIONAL.

mil PÉS	ÁREA (alq)	cava los	CRÉDITO (US\$)	JORNADA de trab
20	0,50	3	1116	319
25	0,63	3	1395	399
30	0,75	3	1674	478
35	0,88	3	1953	558

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985.
Obs.: (1) o crédito refere-se aos insumos (sementes, agrotóxicos, adubos, etc.); (2) a jornada de trabalho anual foi elaborada com base na média de força de trabalho gasta pelos produtores integrados em 1985, rateada proporcionalmente aos vários níveis de utilização da capacidade da estufa.

¹⁸⁹ Cabe lembrar que o orçamento familiar encontra-se subestimado, pois apenas inclui alimentos (auto-produzidos e comprados). Não foi possível registrar nesse cálculo, por exemplo, despesas com educação, lazer, eletrodomésticos, etc.

Embora esse volume de jornadas altere-se de safra em safra e de região em região¹⁹⁰, uma estufa de fumo vai demandar sistematicamente grande quantidade de força de trabalho¹⁹¹. Em razão dessa demanda, mas também em função da própria rentabilidade da estufa, delimitam-se alguns importantes condicionantes quanto ao tamanho da família trabalhadora e à natureza da força de trabalho necessárias à consecução do patamar mínimo.

A Figura IV.1 permite observar a distribuição média mensal de trabalhadores para os quatro níveis de operacionalidade da estufa¹⁹². Note-se que a plena capacidade (ou mesmo próxima) apenas famílias grandes poderiam realmente fornecer a força de trabalho

¹⁹⁰ Na realidade essas jornadas representam, do ponto de vista dos empresários familiares, expectativas de trabalho sujeitas a confirmação ou frustração ex-post. Essas expectativas, da mesma forma que as expectativas de lucro, são afetadas pela incerteza-natureza. Na medida em que as condições climáticas ideais não coincidirem no futuro com as necessidades biológicas de desenvolvimento do fumo, feijão, milho, etc., nem com sua exploração econômica, podem afetar tanto a produtividade e qualidade da colheita como também distanciar o número de dias realmente disponíveis em relação ao número previsto e necessários à realização (na hora certa) das tarefas agrícolas. Seguidas chuvas, por exemplo, podem tornar o tempo disponível aquém do previsto. Neste caso, a fim de executar o serviço, o empresário poderá contratar diaristas e/ou incrementar a intensidade e jornada diária de seu trabalho. Essa atitude é conhecida regionalmente como "trabalhar dobrado": *"Tem que aumentar o dobro. Tem que trabalhar dobrado. Assim, se faz no dia tanto de serviço, você tem que fazer pra dois dias e fazer num dia só"*.

¹⁹¹ Isto é, desde que as agroindústrias não alterem o padrão tecnológico que ainda é altamente intensivo em trabalho. Nas safras 74/75, 78/79, 82/83 e 83/84, por exemplo, foram gastas em média no Sul do Brasil por hectare de fumo, respectivamente, 262,2, 265,9, 207,7 e 201,4 jornadas de trabalho de 8,5 horas por dia, segundo o SIFERGS (atual SINDIFUMO) apud PAULILO, Maria I. Silveira. Produtor e agroindústria: consensos e dissensos, o caso de Santa Catarina. Florianópolis, Ed. da UFSC, 1990, p. 139.

¹⁹² Elaborada com base na média mensal de força de trabalho gasta pelos empresários integrados em 1985. A seguir, esse gasto médio foi dividido por 200 horas mensais (8 horas diárias x 25 dias por mês) e rateado proporcionalmente aos vários níveis de utilização da capacidade da estufa.

exigida nos meses de janeiro e fevereiro, quando realiza-se a maior parte da colheita, cura/secagem e classificação das folhas de fumo.

Nesses dois meses são necessários 5,5 trabalhadores para operar-se a estufa a plena capacidade, caindo para 4,7, 3,9 e 3,2 trabalhadores caso se opere, respectivamente, com 30, 25 e 20 mil pés de fumo. Dois trabalhadores, por exemplo, um jovem casal, teriam que trabalhar 18,3 horas diárias cada, durante todos os dias desses dois meses para poder operar a estufa com 35 mil pés¹⁹³; 15,7 horas diárias com 30 mil, 13 horas com 25 mil pés e 10,7 horas com 20 mil pés. Um único trabalhador (proprietário ou responsável), todavia, ao contrário de um casal, não poderia nem no piso operar a estufa.

Por outro lado, esse único trabalhador ou um jovem casal dificilmente complementarão sua força de trabalho com assalariados pois a estufa não "recomenda" nem mesmo a contratação de diaristas. Com efeito, observe-se na Tabela IV.7 que o saldo de uma estufa operada com 35 mil pés na melhor situação, isto é, quando pago o investimento inicial (US\$ 869 + US\$ 540 da prestação), corresponde-ria a uma remuneração por jornada de trabalho de apenas US\$ 2,53 dólares (US\$ 1.409/558 jornadas), inferior à remuneração de um trabalhador diarista na região (US\$ 2,9 dólares)¹⁹⁴. Por esta razão a contratação de assalariados é restrita a momentos excepcionais e geralmente não previstos. Além disso, como vimos no capítulo III, não é fácil encontrar diaristas nas épocas de pico, quando todo mundo encontra-se colhendo fumo e feijão.

¹⁹³ $[(5,5 \text{ trabalhadores} \times 2 \text{ meses} \times 25 \text{ dias cada mês} \times 8 \text{ horas diárias}) / 2 \text{ trabalhadores} \times 2 \text{ meses} \times 30 \text{ dias}] = 18,3 \text{ horas diárias cada.}$

¹⁹⁴ Uma outra maneira de avaliar esta questão seria considerar US\$ 1.893 dólares (US\$ 484 de compras de alimentos + US\$ 540 do financiamento + US\$ 869 de saldo). Neste caso, a remuneração por jornada eleva-se para US\$ 3,39 dólares (US\$ 1.893/558). Porém, mesmo assim, a contratação de diarista não parece recomendável, pois representa 86% da jornada do proprietário. Na mesma safra 84/85 o feijão proporcionou em média, em idênticas condições de avaliação, US\$ 6,91 e o milho US\$ 5,21 dólares por jornada para o proprietário.

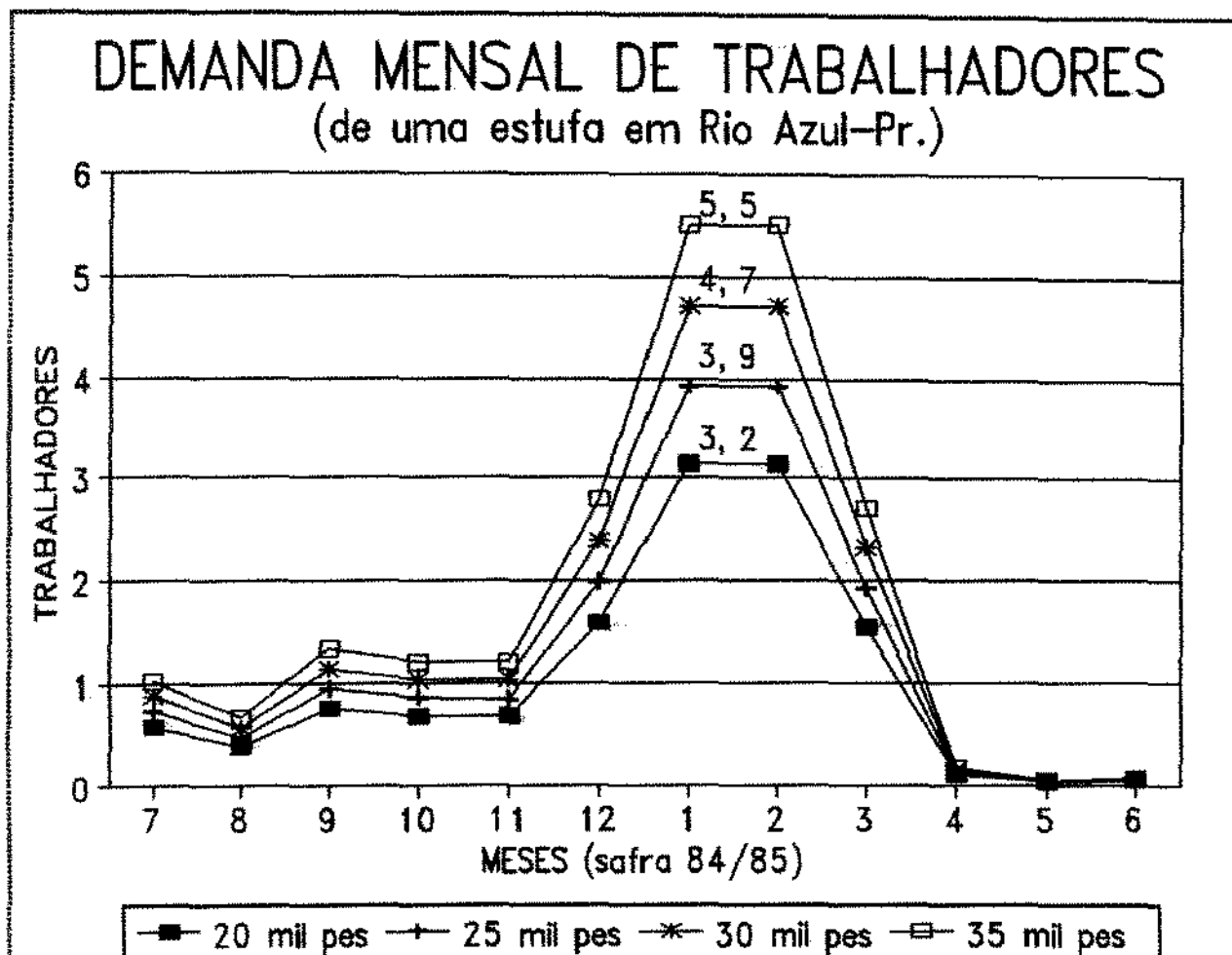


Figura IV.1 DEMANDA MÉDIA MENSAL DE TRABALHADORES OPERANDO UMA ESTUFA CONVENCIONAL DE FUMO, EM RIO AZUL-Pr. (safra 84/85).
Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985.

A força de trabalho requerida pela estufa, como consequência, terá que ser fornecida pela família, quer seja a do parceiro ou a do proprietário. A Tabela IV.1b mostrou claramente que em 1985 os fumicultores utilizavam-se basicamente de trabalho familiar. Esta situação reforça-se em 1992, quando não se observa contratação alguma no fumo, muito embora tenha aumentado o tamanho da produção. Cabe ainda esclarecer que apenas parte do trabalho alheio observável em 1985 era assalariado (utilizado principalmente na colheita de feijão). A outra parte refere-se à "troca de serviço" entre vizinhos e parentes e que persistiu em 1992.

Embora uma estufa possa viabilizar a preservação e valorização patrimonial na região, inclusive com melhoria do consumo familiar, vimos que inexiste tendência à especialização com fumo. Os empresários mostraram clara preocupação e aversão em ficar na dependência exclusiva de um rendimento, pois tal situação agrava o risco de bancarrota. Com efeito, a despeito de operar com o patamar mínimo e mesmo dispondo de um tamanho de produção superior a este, o lucro do fumo pode não restituir nem a dívida nem o orçamento familiar.

Vimos ainda, ao tratar da decisão de integração, que a avaliação das expectativas do lucro do fumo apresenta um saldo favorável vis-à-vis as expectativas de lucro do feijão. Entretanto, nem por isso o lucro do fumo deixa de ser um rendimento instável e incerto sob o ponto de vista do empresário.

Em parte essa instabilidade e incerteza é repassada pelas próprias agroindústrias. Mudanças, por exemplo, tanto na demanda quanto na oferta brasileira e mundial de fumo (em folhas) e de cigarros levam as agroindústrias a instabilizar o lucro, ora elevando ora reduzindo os preços pagos, bem como o número de pés por estufa, a concessão de linhas especiais de financiamentos de investimento subsidiados, etc.

Além disso, cabe lembrar, persiste a incerteza-natureza. Tanto a qualidade das folhas quanto a produtividade dos pés de fumo das safras futuras, dois dos aspectos centrais na determinação ex-post do lucro, não são estáveis e nem sempre são boas. Isto pode ser observado nas Figuras IV.2 e IV.3 que parecem confirmar a instabilidade do lucro do fumo. Essas Figuras mostram a grande variação dos preços recebidos e das produtividades alcançadas pelos fumicultores em 1985 e 1992. Repare-se que nenhum empresário na safra 91/92 conseguiu os mesmos preços da safra 84/85 e apenas um (408) alcançou a mesma produtividade.

Na medida em que a especialização agrava o risco de bancarrota, pois o lucro futuro está igualmente sujeito a instabilidade e incerteza, os empresários integrados também tendem à diversifi-

cação do investimento. Essa atitude, por outro lado, possibilita-lhes maior estabilidade do lucro total anual, portanto, maior liquidez ou solvência frente às dívidas bancárias e demais gastos correntes e necessários.



Figura IV.2 PREÇOS RECEBIDOS PELOS EMPRESÁRIOS EM 1985 E 1992 PELO FUMO EM FOLHA, em US\$/Kg. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: inclui apenas quem cultivou fumo nesses dois anos.

A diversificação freqüentemente compreende, além do fumo, a manutenção dos cultivos tradicionais e da criação de animais. De um lado, com a produção e comercialização principalmente do feijão, tentam incrementar o lucro anual. De outro, com a utili-

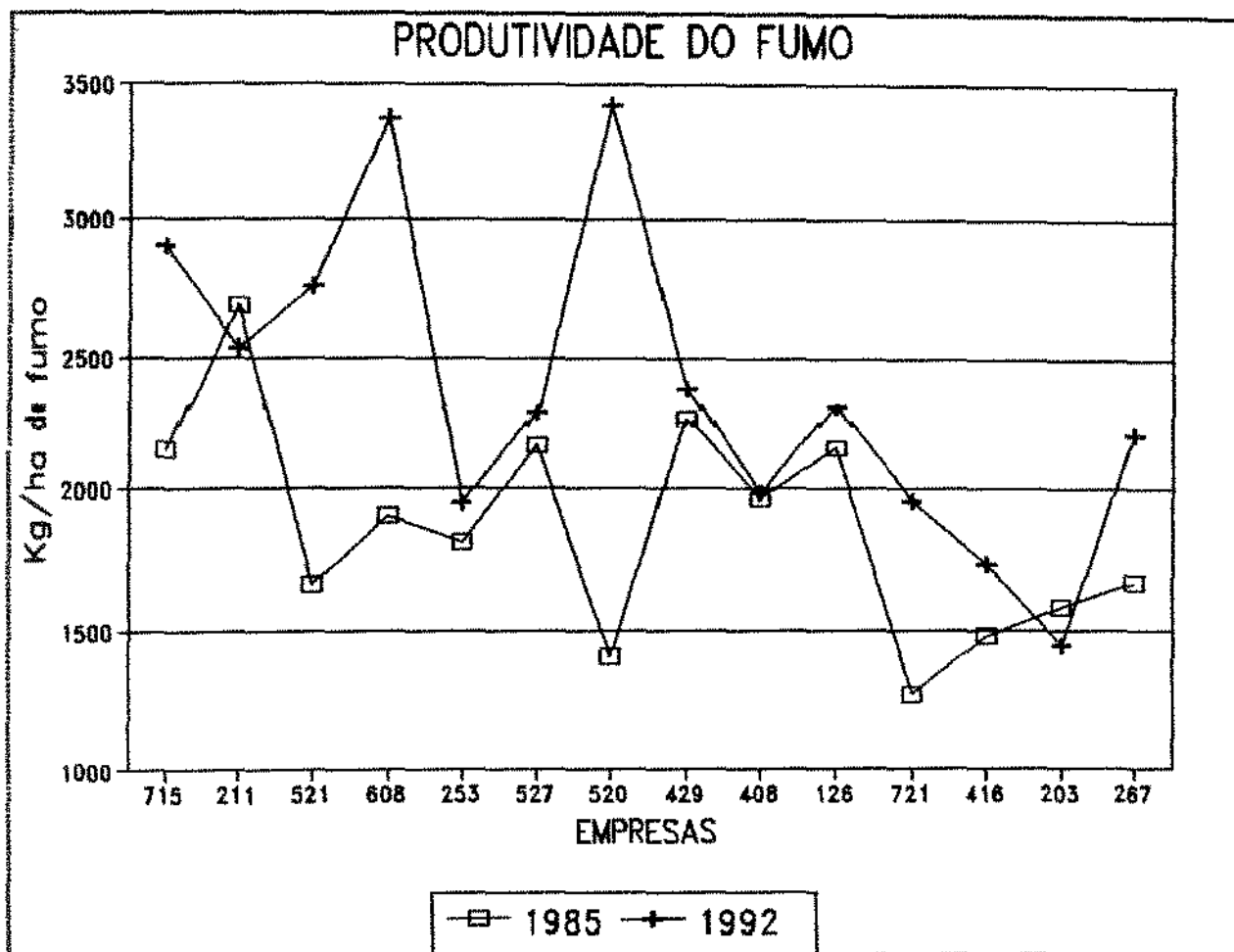


Figura IV.3 PRODUTIVIDADE DO FUMO CONSEGUIDA PELOS EMPRESÁRIOS EM 1985 E 1992, em Kg/ha. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: inclui apenas quem cultivou fumo nesses dois anos.

zação da mata nativa ou reflorestada evitam comprar a lenha utilizada pela estufa. Finalmente, com a criação de animais e com a produção de milho, arroz, batatinha, etc., tentam poupar, mesmo que parcialmente, o lucro com o "gasto", isto é, com alimentação da família e dos animais:

"Se só pegasse o dinheiro do fumo, vamos supor que sobre 5 mil nê, compra milho, compra de tudo pra cá. Não dá pra passar o ano daí. Porque se não tiver o milho pró

gasto, o feijão, o porco, daí não dá né. Ele pega um dinheirão mas tem que comprar tudo e tendo o milho e o feijão, nem que seja de pouco, mais que evite de comprar. Que o milho é barato pra gente vender, mas quando for comprar...Que eu já comprei feijão né. Nós comprava um saco, aquilo nem via pra onde ia, né".

"Nós temo reparado pelos outros. Tem gente que faz uma lavoura boa de fumo, cuida só aquilo. Mas daí outra coisa ele não tem, o feijãozinho pra comer. Ele compra quase tudo as outras coisas, o milho também não tem e vai comprar a roupa...quando chega o fim do ano, a safra não cobriu a despesa"¹⁹⁵.

Cabe observar que a decisão pela não-especialização é estimulada pelas agroindústrias pois também coincide com seus interesses. A maior liquidez ou solvência conseguida pelos empresários permite às agroindústrias, quando desejarem ou precisarem, reduzir a oferta e o custo da matéria-prima, por exemplo, através de restrições no número de pés por estufa, do maior rigor na classificação, etc., sem comprometer a sobrevivência dos fumicultores e nem a regularidade do fornecimento da matéria-prima. Segundo um gerente de produção de uma agroindústria em Rio Azul:

"Nós não aceitamos o produtor que só planta fumo. De forma nenhuma. Tem que plantar milho, feijão, criar galinhas...Porque a vantagem também é nossa. Porque esse produtor depois é auto-suficiente. É o produtor

¹⁹⁵ Observe-se que os depoimentos questionam a possibilidade de uma estufa restituir todas as despesas, porém, ao mesmo tempo, reconhecem a existência de agricultores explorando só fumo, o que parece ser um contra-senso. Além disso, é bom lembrar, dependendo do nível de utilização da estufa, da colheita, etc., o lucro do fumo pode mesmo ser insuficiente, como frisamos atrás.

mais satisfeito, mais contente. É o produtor que vai continuar plantando mais anos. Aquele produtor que não tem auto-produção está mais endividado. Chega no fim da safra sobra pouco, aí ele diz: eu não vou plantar mais fumo, sobra nada. É o produtor que a gente continua menos tempo".

Essa diversificação, por outro lado, mesmo em pequenas áreas, pode proporcionar diferentes tamanhos de produção ao redor do patamar mínimo. Em quatro alqueires, por exemplo, pode combinar-se uma certa área de milho e feijão e rebanho com a estufa operada aquém ou a plena capacidade. Mas a escolha vai depender, em primeiro lugar, das decisões das agroindústrias quanto à expansão ou contração da oferta de fumo. No Capítulo III vimos que nos anos 80 a fase foi claramente expansiva. E, em segundo lugar, vai depender dos recursos disponíveis pelas empresas familiares, em particular, do número de trabalhadores, inovações tecnológicas e terra no decorrer do tempo. Daí que a escolha de determinado tamanho de produção numa safra qualquer poderá não persistir nas safras seguintes, isto é, poderá distanciar-se do patamar mínimo.

IV.4 TRABALHADORES, INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS E TERRA

Para facilitar a análise e exposição conjunta de todas as 32 empresas foi conveniente classificá-las em três grupos. O grupo I contempla as empresas que não cultivaram fumo nem na safra 84/85 nem na safra 91/92, com exceção da 401 e 659 que cultivaram na safra 84/85 mas largaram posteriormente. O grupo II inclui as empresas que cultivaram fumo pós safra 84/85, permanecendo integradas até 1992. E o grupo III compreende as empresas que não deixaram de cultivar fumo entre as duas safras. No interior de cada grupo, mais uma vez, as empresas foram ordenadas descendentemente segundo o patrimônio que possuíam em 1985.

A Figura IV.4 mostra o número de trabalhadores disponíveis nas empresas do grupo I durante as duas safras (escala à esquerda) e o patrimônio respectivo em 1985 (escala à direita em dólares). Repare-se que as empresas 401, 122, 640, 628 e 703 (metade do grupo) tiveram redução de trabalhadores entre 1985 e 1992, devido principalmente a casamentos dos filhos, e que apenas um único trabalhador permaneceu nessas empresas (com exceção da 640).

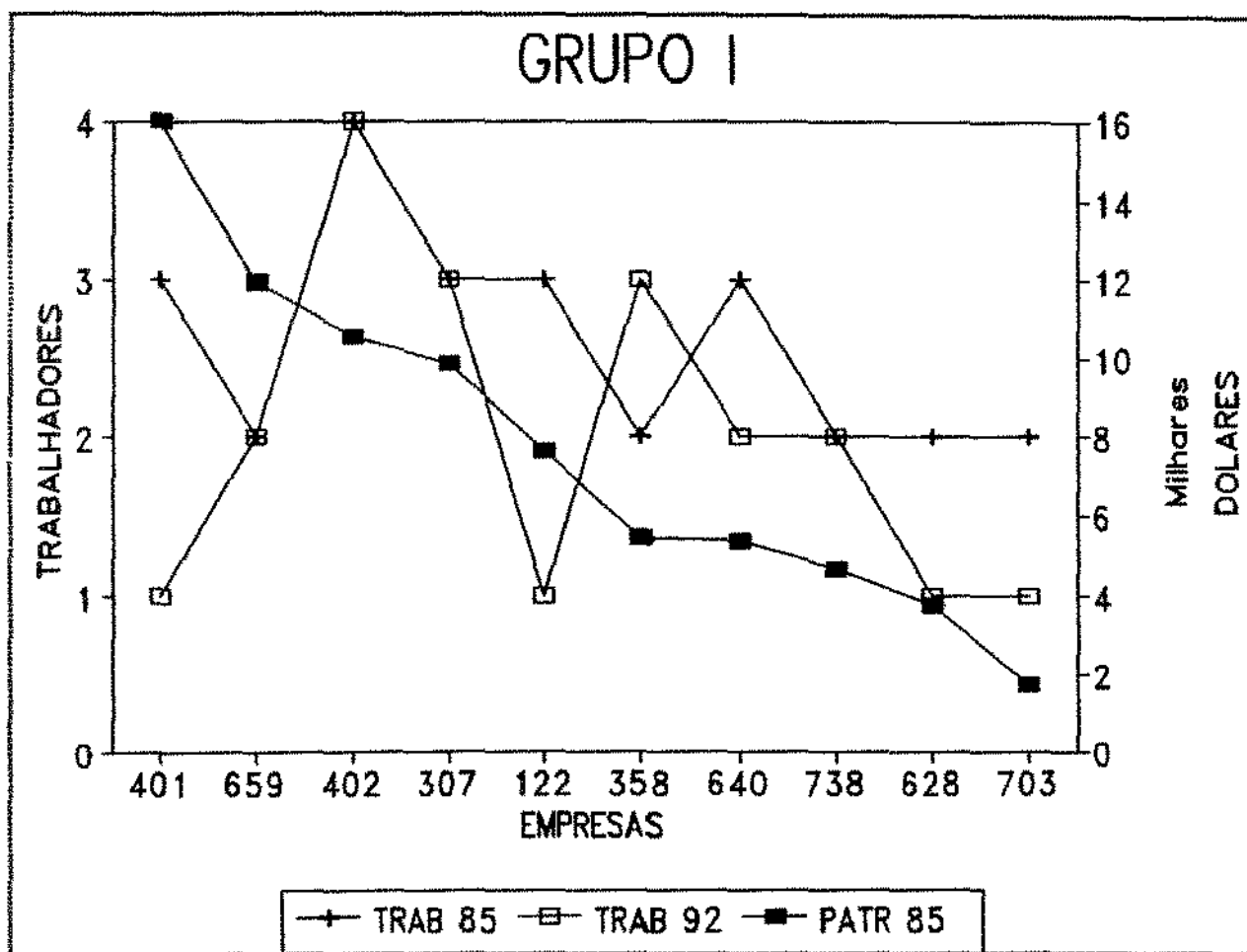


Figura IV.4 TRABALHADORES FAMILIARES DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: apenas trabalhadores com 10 anos ou mais.

Note-se, ainda, que em 1992 somente três tinham famílias com pelo menos três trabalhadores (402, 307 e 738).

A Figura IV.5 apresenta os trabalhadores das empresas do grupo II. Observe-se que de modo geral as empresas desse grupo contaram com mais trabalhadores do que o anterior. Com efeito, a menor família trabalhadora (448) permaneceu com 2 trabalhadores durante as duas safras.

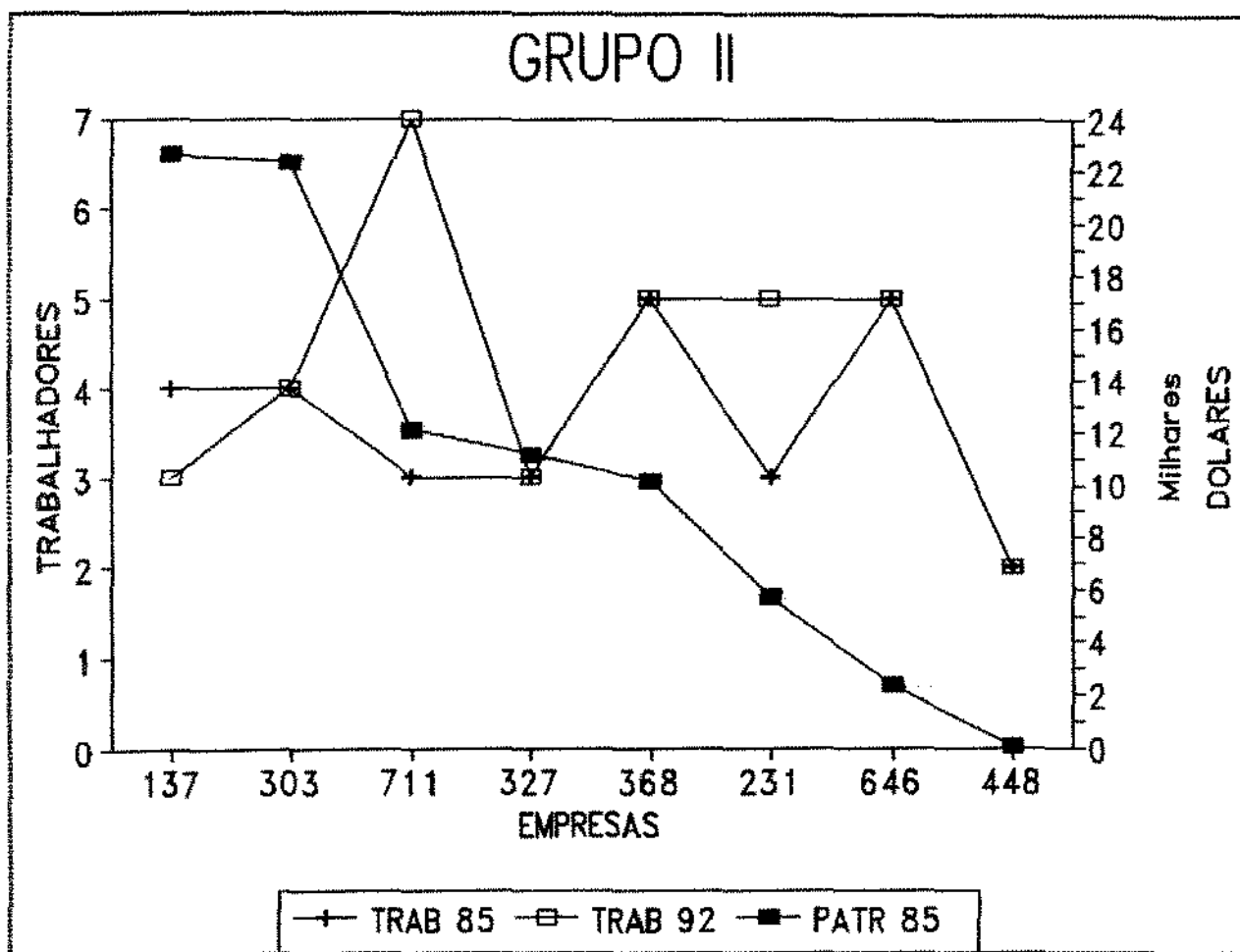


Figura IV.5 TRABALHADORES FAMILIARES DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: apenas trabalhadores com 10 anos ou mais.

Repare-se, por outro lado, que apenas na empresa 137 houve redução de trabalhadores (de 4 para 3), enquanto que nas 303, 327, 368, 646 e 448 (63% do grupo) houve manutenção e nas 711 e 231 aumento. Chama a atenção o crescimento da família da empresa 711 que contou com mais quatro novos trabalhadores, tornando-se a maior do grupo em 1992.

A Figura IV.6 mostra o grupo III. Note-se que as famílias das empresas deste grupo eram ainda superiores às do grupo II e um maior número delas possuíam patrimônios acima dos US 12.000 dólares. Observe-se, além disso, que seis das quatorze empresas (43% do grupo) tiveram famílias que incorporaram novos trabalhadores: as 211 (que se tornou a maior do grupo em 1992), 521, 520, 126, 721 e 267. Três empresas, pelo contrário, tiveram redução de trabalhadores. A 715 teve a morte do chefe familiar e as 527 e 408 tiveram filhas casadas. Porém, mesmo essas últimas, contaram em 1992 com pelo menos três trabalhadores.

A capacidade física de trabalho dos membros familiares também se alterou no período em função da incorporação de inovações tecnológicas, em particular aquelas que incrementam a produtividade da força de trabalho nos "pícos", vale dizer, aquelas que reduzem o tempo e/ou esforço de trabalho para um mesmo tamanho de produção.

A colheita, cura/secagem e classificação das folhas de fumo de fumo, como vimos, são as atividades que mais demandam força de trabalho. A mecanização da colheita, embora possível, não tem interessado às agroindústrias. Pelo contrário, a colheita manual tem permitido boa qualidade e custos baixos à matéria-prima. A classificação também persiste manual.

Entretanto, na cura/secagem o interesse tem sido grande. As agroindústrias lançaram no início dos anos 80 a "tecedeira" que facilitou consideravelmente a amarração das folhas nas varas para posterior carregamento da estufa. Essa máquina, que é acionada manual ou eletricamente e cujo preço médio é de US\$ 530 dólares (manual), permite que um único trabalhador realize essa tarefa. Antes as folhas de fumo eram amarradas manualmente uma a uma, exigindo entre dois a três trabalhadores.

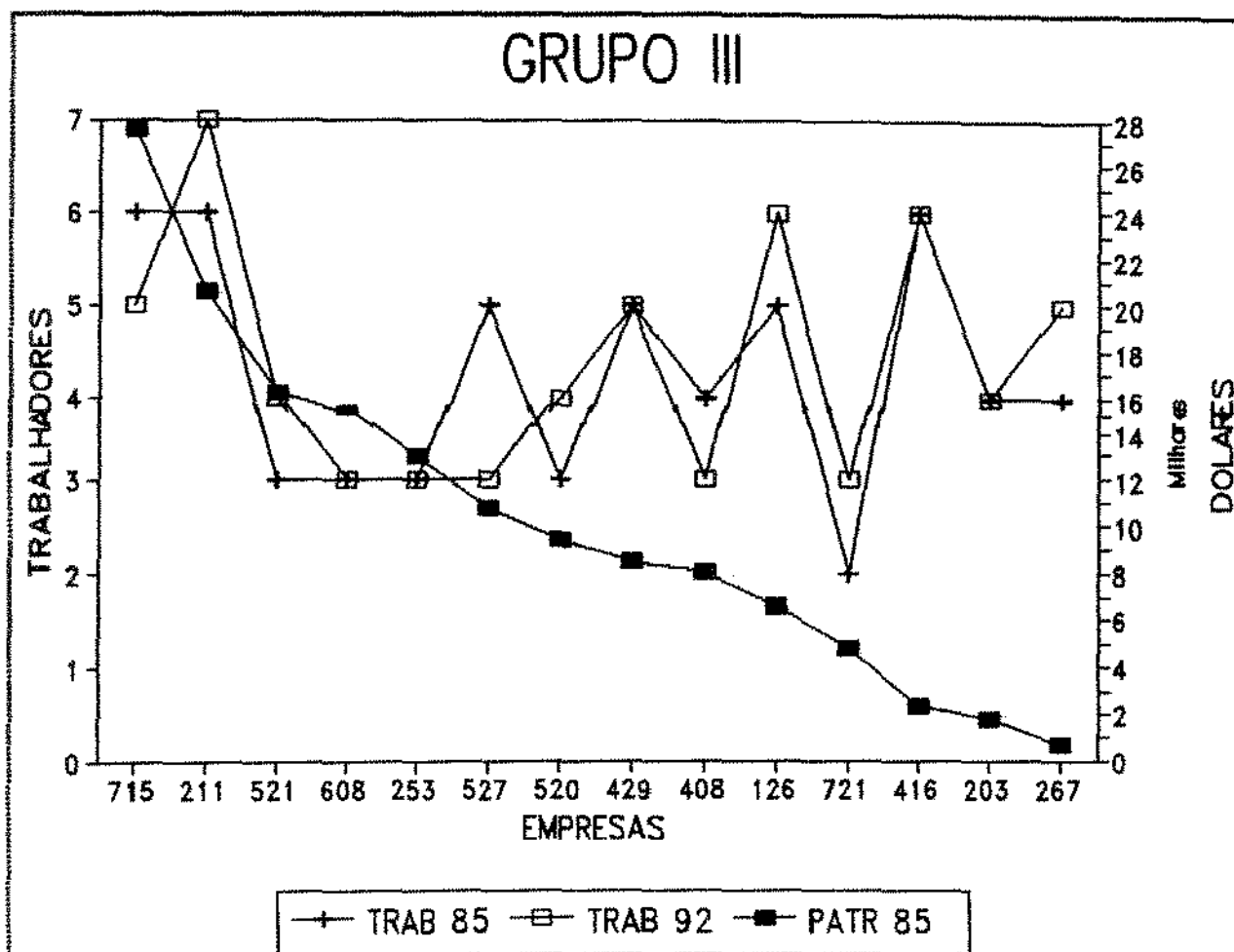


Figura IV.6 TRABALHADORES FAMILIARES DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: apenas trabalhadores com 10 anos ou mais.

Também nessa década as agroindústrias lançaram uma estufa mais eficiente e de maior capacidade¹⁹⁶. Essa estufa, com preço médio de US\$ 4.800 dólares, funciona com um motor elétrico que

¹⁹⁶ Cada agroindústria tem lançado um tipo específico de estufa "elétrica". Algumas substituíram o sistema de varas por grampos, o que reduz ainda mais o tempo de carregamento. Todas essas estufas, não obstante, encontram-se em fase experimental ou de adaptação às condições brasileiras. Além dos aspectos tecnológicos, o custo, assistência técnica e quedas constantes de energia têm dificultado a difusão dessa estufa.

aciona um ventilador permitindo que o ar quente vindo da queima de lenha circule no seu interior curando/secando as folhas. Em relação à estufa convencional, a "elétrica" utiliza por quilo de fumo metade da lenha e reduz entre 20 a 30% a força de trabalho necessária. Essa redução ocorre principalmente porque a estufa elétrica, além de dispensar o sistema de canos, é mais baixa, permitindo maior eficiência no seu manejo¹⁹⁷.

Essa estufa, ainda, acompanha-se do "curafumo", isto é, um termostato que regula automaticamente a temperatura no interior da estufa e aciona um apito quando há queda, avisando à família a hora de repor a lenha. Esta inovação dispensa o(s) trabalhador(es) de ficar(em) acordado(s) a noite toda, pois descuidos na temperatura comprometem drasticamente a qualidade das folhas.

O curafumo (US\$ 776 dólares) também foi adaptado às estufas convencionais, proporcionando-lhes idênticas vantagens na redução do tempo de trabalho e na qualidade do fumo conseguido. Esse equipamento, todavia, não é imprescindível para conseguir-se boa qualidade, mas na sua ausência será necessário maior cuidado e esforço familiar a fim de manter a temperatura nos níveis adequados a partir das leituras constantes do psicrômetro¹⁹⁸. Também a ausência da tecedeira não significa fumo de menor qualidade, porém exigirá maior dispêndio de força de trabalho por trabalhador, tanto mais quanto menor for seu número.

Isto significa que uma família operando uma ou mais estufas convencionais sem curafumo nem tecedeira pode conseguir, desde que disponha de suficientes trabalhadores e terra, o mesmo tamanho de produção e idêntica qualidade do fumo atingidas por uma outra que

¹⁹⁷ Para carregar completamente uma estufa convencional é preciso força física para segurar e acomodar até 450 varas (cada uma pesando de 6 a 7 quilos), subir entre 3 a 4 metros e bom equilíbrio no estaleiro.

¹⁹⁸ O psicrômetro é um aparelho composto de dois termômetros utilizado na leitura e controle da temperatura e umidade dentro da estufa durante pelo menos 72 horas contínuas por colheita. A diferença entre os termômetros orienta a necessidade de lenha e da abertura ou fechamento dos suspiros.

opera com estufa elétrica, curafumo e tecedeira. Noutras palavras, por afetarem parcialmente o ciclo produtivo, em particular a cura/secagem, as atuais inovações tecnológicas lançadas pelas agroindústrias de fumo no Brasil não proporcionam vantagens absolutas vis-à-vis às famílias com suficientes trabalhadores e terra.

Outras atividades "pico" são as capinas e o preparo do solo. Aqui certamente os herbicidas e o trator, em contraposição à enxada e à tração animal, representam as principais inovações que efetivamente "potencializam" a capacidade de trabalho.

A Tabela IV.9 mostra o ano a partir do qual as empresas passaram a utilizar-se dessas inovações tecnológicas¹⁹⁹. O grupo I, evidentemente, exclui o uso de qualquer inovação relativa à produção de fumo. As estufas das empresas 402 e 640, como vimos, ficaram com parceiros. Nesse grupo apenas a empresa 659 dispunha de trator desde 1979.

No grupo II, as empresas menos pobres 137 e 303 tiveram as melhores condições de "amortecer" os picos. Com efeito, ambas dispuseram de trator, muito embora o da 137 fosse o menos potente (45HP) de todos os tratores. Essa empresa usou o trator desde 1981 e a segunda desde 1975. Ambas, adicionalmente, foram as únicas do grupo que junto com a estufa convencional investiram tanto na tecedeira quanto no curafumo, conseguindo, conseqüentemente, maior produtividade do trabalho (ou menor esforço de trabalho para um mesmo tamanho de produção).

Naturalmente que quanto menor a incorporação de inovações maior o esforço familiar. Entretanto, esse maior esforço precisa ser relativizado face ao tamanho da produção e ao número de trabalhadores disponíveis.

No grupo III, destacaram-se as empresas 715, 211, 521 (do estrato patrimonial mais rico), 520 e 429 (do estrato intermediário). A 715 foi a que teve as melhores condições de reduzir os

¹⁹⁹ Essa Tabela não inclui o uso de herbicidas, pois os dados disponíveis estão incompletos.

TABELA IV.9 UTILIZAÇÃO DE INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS PELAS EMPRESAS

EMPRESAS	ESTUFA(1)				TRATOR (2)
	convenc	elétr	cura	teced	
401	0	0	0	0	0
659	0	0	0	0	1 a79 c79 65HP
402	1 a91(3)	0	0	0	0
307	0	0	0	0	0
122	0	0	0	0	0
358	0	0	0	0	0
640	1 a86(3)	0	0	0	0
738	0	0	0	0	0
628	0	0	0	0	0
703	0	0	0	0	0
137	1 a88	0	1 a88	1 a88	1 a81 c81 45HP
303	1 a90	0	1 a90	1 a90	1 a75 c75 65HP
711	1 a87	0	0	1 a87	0
327	1 a75	0	0	1 a87	0
368	1 a88	0	0	1 a89	0
231	(4)	0	0	0	0
646	1 a89	0	0	0	0
448	1 a91	0	0	1 a91	0
715	2 a78	1 a89	1 a89	1 a82	1 a74 c89 85HP
211	2 a79	0	1 a91	1 a83	1 a76 c76 55HP
521	(5)	1 a88	1 a88	1 a82	1 a73 C92 85HP
608	1 a88	0	0	1 a84	0
253	1 a80	0	0	1 a86	0
527	1 a70	0	0	1 a87	0
520	(5)	1 a88	1 a88	1 a83	0
429	1 a82	0	0	1 a88	1 a87 c89 85HP
408	1 a73	0	0	1 a87	0
126	1 a71(6)	0	0	1 a89	0
721	1 a75	0	0	0	0
416	1 a83	0	0	0	0
203	1 a90	0	0	0	0
267	1 a80	0	0	0	0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: (1) estufa convencional e "elétrica", "curafuso" (termostato) e tecedeira. Nas colunas indica-se o número de estufas utilizadas e o ano de construção; (2) na coluna indica-se a quantidade de tratores, ano de fabricação, ano de compra e potência; (3) essas empresas deram em parceria suas estufas; (4) essa empresa reteceu o plantio de fumo na safra 87/88, mas na safra 91/92 utilizou a estufa do cunhado, pois a sua desmoronou na safra 90/91 por falta de conservação; (5) essas empresas desmancharam as estufas convencionais e aproveitaram o material na construção das estufas "elétricas"; (6) em 1989 essa empresa reformou a estufa permitindo a duplicação da sua capacidade.

picos. Essa empresa planta fumo desde 1978, utilizando-se da tecedeira a partir de 1982. Desde 1989, adicionalmente, operou uma estufa elétrica que inclui curafumo e adquiriu um trator de 85 HP. Todas essas inovações sugerem que, a despeito da perda de um membro trabalhador, a capacidade de trabalho dos cinco membros remanescentes até mesmo aumentou.

A empresa 211, embora sem estufa elétrica, também teve condições de diminuir os picos. Possui trator desde 1976, três anos depois se integrou e passou a operar duas estufas convencionais. A partir de 1983 utilizou a tecedeira e mais recentemente o curafumo.

A 521 utilizou a tecedeira desde 1982 e a partir de 1988 começou a operar uma estufa elétrica. Essa empresa, inclusive, se equiparou do ponto de vista técnico à 715 a partir da safra 92/93, quando pretendia utilizar o trator de 85 HP comprado em junho de 1992. A 520 também contou desde 1988 com uma estufa elétrica.

A empresa 429, aparentemente, privilegiou investir na redução dos picos de preparo do solo e tratos culturais. Além da tecedeira que comprou em 1988, também poderia ter adquirido o curafumo. Preferiu, no entanto, comprar em 1989 um trator de 85 HP de apenas dois anos de uso, o mais novo de todos. Por outro lado, também não pareceu muito interessado na expansão da produção de fumo. Os cinco trabalhadores com que contou durante as duas safras viabilizavam uma segunda estufa que não construiu.

O tamanho da produção das empresas familiares também foi condicionado pela real disponibilidade de terra no período, especialmente da área de culturas temporárias-ACT (alheia e/ou própria), de onde provém a maior parte da renda anual familiar e a alimentação do rebanho (milho). Essa área faz parte da "terra de planta", isto é, da área potencial de cultivos temporários que inclui, além da área de lavoura, as áreas cedidas a familiares e/ou a terceiros e o pousio. As áreas de lavoura dos grupos podem observar-se nas Figuras IV.7, IV.8 e IV.9, enquanto que as terras de planta e as modificações que sofreram no período podem acompanhar-se nas Tabelas IV.1A, IV.2A e IV.3A na parte II do Anexo, que mostram discriminadamente a posse e uso da terras.

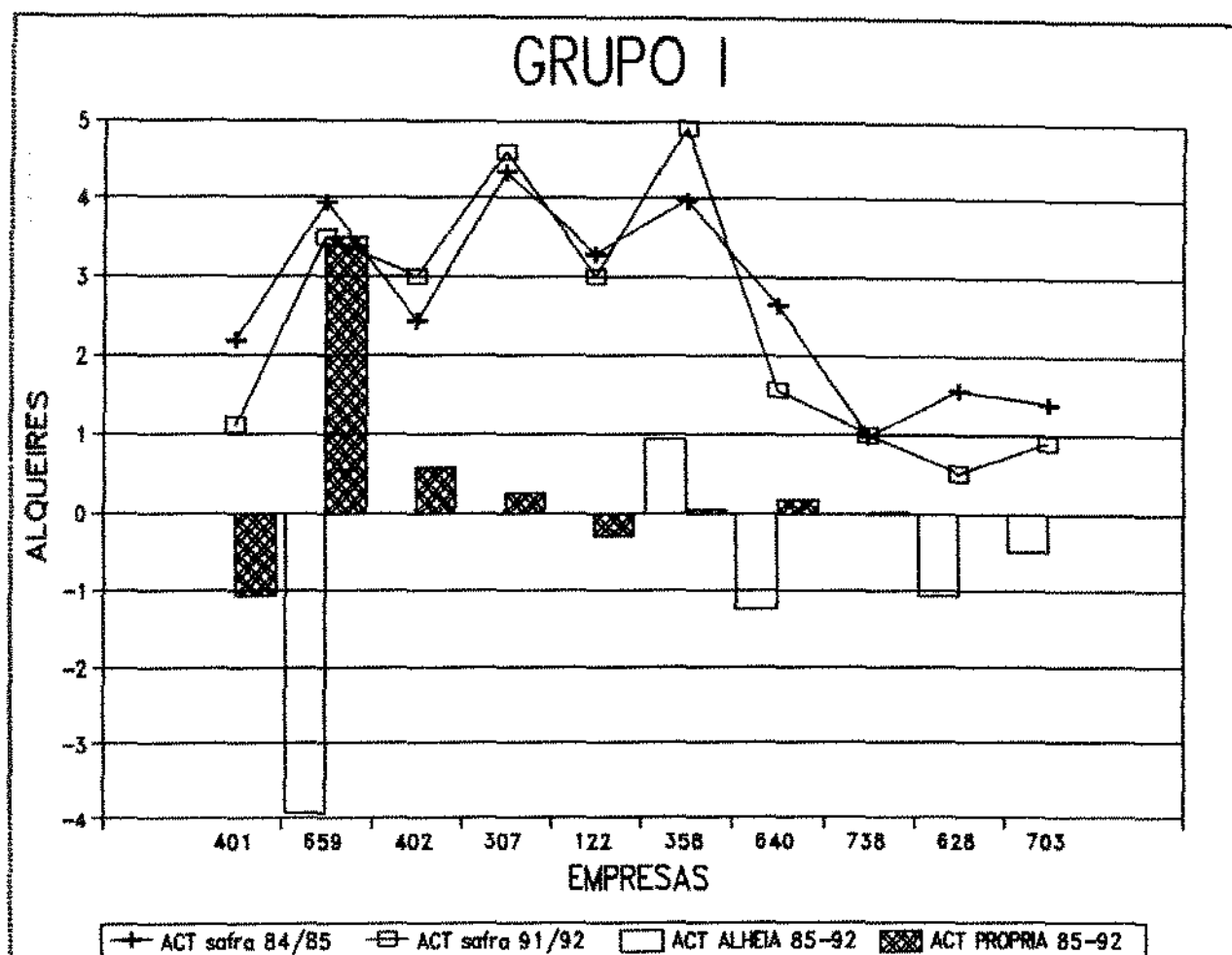


Figura IV.7 ÁREA DE CULTURAS TEMPORÁRIAS-ACT DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

Note-se na Figura IV.7 que, embora modestamente, três das dez empresas do grupo I contaram com mais área de cultura entre 1985 e 1992: as 402, 307 e 358. A grande maioria (60%), pelo contrário, dispôs de menos área²⁰⁰. A menor disponibilidade de área foi mais

²⁰⁰ Essas mudanças deveram-se a diversos motivos. O aumento parcial ou total de área foi conseguido graças à conversão de áreas de faxinal e outras em terra de planta (659, 402 e 640); à retomada de uma área dada em parceria na safra 84/85 (307); à herança de terra (659); e ao arrendamento de área alheia (358). A redução parcial ou total de área se deveu à saída de trabalhadores

significativa nas empresas 401, 640, 628 e 703. Todas elas, juntamente com a 738, contaram na safra 91/92 com dois alqueires ou menos de área de cultura e também (salvo a última) com menor número de trabalhadores.

No caso das empresas 628 e 703, porém, a redução de área entre as duas safras correspondeu exclusivamente a área de lavoura alheia e parece relacionar-se mais à perda da posse temporária da terra do que à redução do número de trabalhadores. Com efeito, na medida em que seus pequenos patrimônios não incluíam terra de planta própria, essas empresas participaram com desvantagens na procura de terras num período de crescente demanda (ver Capítulo III). As menores condições de competição no mercado de terras também explicam as pequenas áreas cultivadas desde a safra 84/85²⁰¹.

O grupo II pode ser observado na Figura IV.8. Repare-se que metade das empresas dispuseram de mais área de lavoura. A 303 foi quem mais se destacou no grupo, com 3,5 alqueires adicionais (51% de acréscimo). A outra metade, por outro lado, contou com menos área²⁰².

Observe-se que as empresas menos dotadas foram as 646 e 448 com menos de dois alqueires. Ambas tiveram o mesmo problema das 628 e 703 do estrato mais pobre do grupo I: não conseguiram alugar terra adicional. Por essa razão, embora a 646 contasse com três

familiares (401, 122 e 640) e à dispensa (659 e 640) ou perda da posse temporária de áreas alheias (628 e 703).

²⁰¹ As empresas 640 e 122, por exemplo, que na safra 84/85 contavam com apenas um trabalhador a mais, cultivavam praticamente o dobro.

²⁰² O aumento parcial ou total de área se deveu às compras de terra (303); ao remanejamento do pousio e outras áreas (303, 711 e 327); à incorporação de áreas alheias (711 e 327); e à retomada de uma área dada em parceria (231). A redução à perda da posse temporária de áreas alheias (646 e 448) e à saída de filhos (137 e 368). A empresa 137 inclusive, a despeito de trabalhar com trator, diminuiu a área de lavoura a favor de terceiros em troca de ajuda no serviço e a 368 cedeu 21% da terra de planta (1,5 alqueire) ao filho recém-casado.

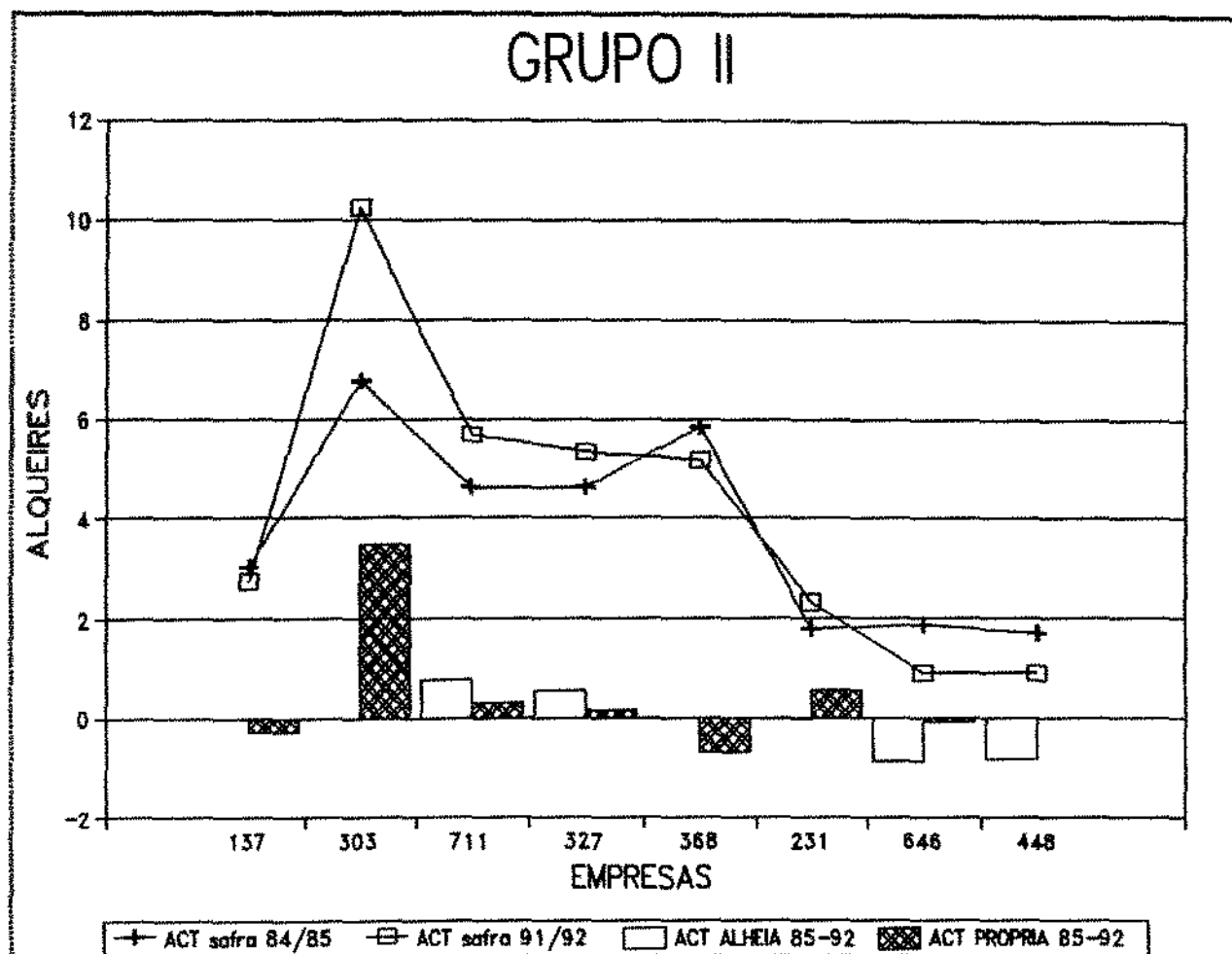


Figura IV.8 ÁREA DE CULTURAS TEMPORÁRIAS-ACT DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

trabalhadores a mais do que a 448, as duas empresas contaram praticamente com a mesma área de lavoura.

O grupo III, finalmente, pode ser observado na Figura IV.9. Note-se que nove das quatorze empresas (64% do grupo) dispuseram de mais área. Destacaram-se as 715, 211 e 429 com, respectivamente, 4,0 (64% de acréscimo), 6,8 (101%) e 6,0 (157%) alqueires adicionais.

O caso da 429 chama a atenção por tratar-se de área alheia. A compra de um trator praticamente novo e potente em 1989 indica

claramente que essa empresa dispôs de melhores condições (financeiras e técnicas) de competir no aluguel de áreas do que aquelas com pouca ou até nenhuma terra de planta própria.

As empresas 253, 527, 408, 721, e 416, pelo contrário,

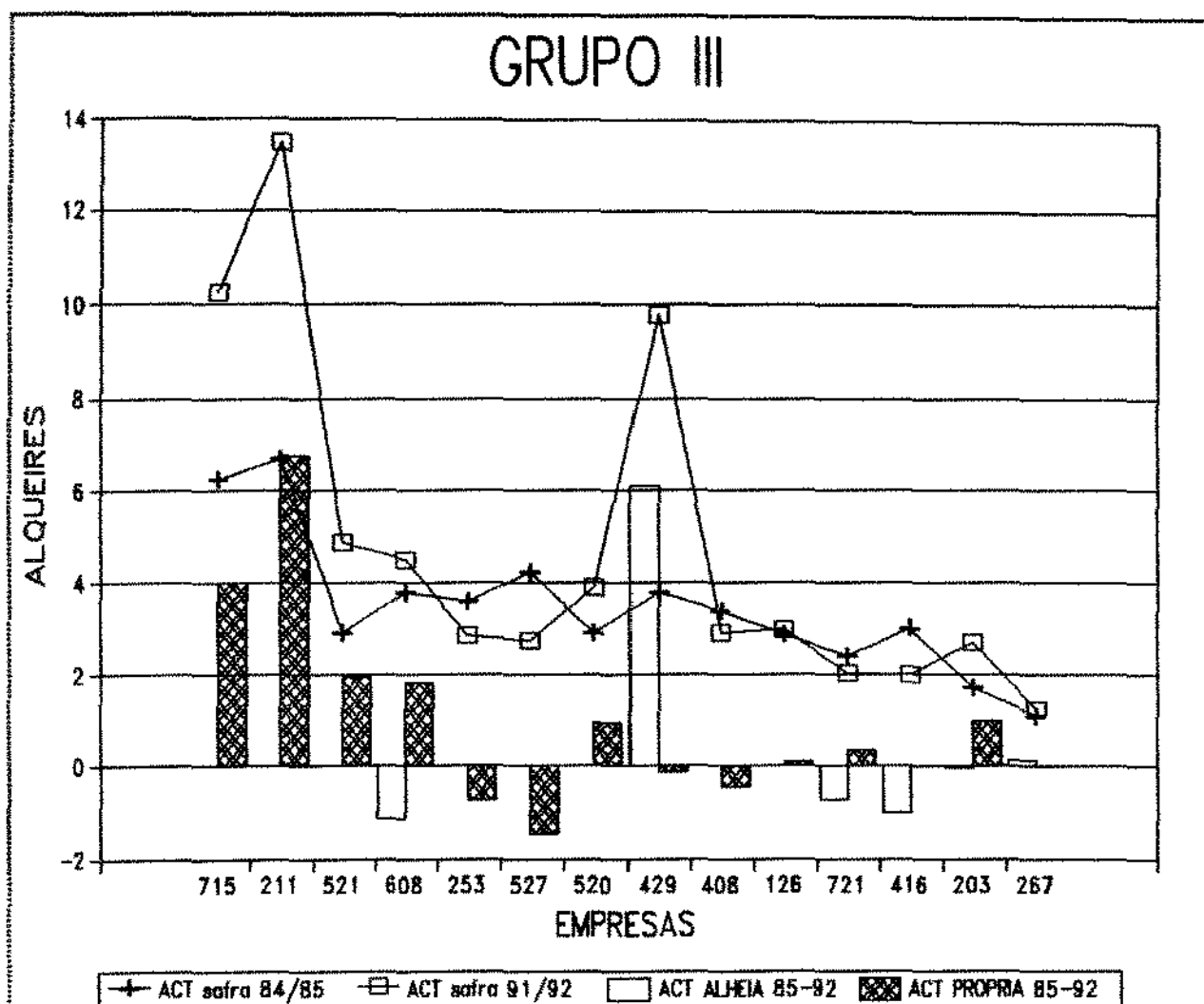


Figura IV.9 ÁREA DE CULTURAS TEMPORÁRIAS-ACT DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

contaram com menos área no período²⁰³. A menor disponibilidade de área aparentemente foi mais significativa na 416 (33% de decréscimo), pois contou com uma das maiores famílias (seis trabalhadores) entre todas as estudadas. Repare-se que tanto as empresas 416 e 267 (que dependeram exclusivamente de áreas de terceiros) quanto a 721, dispuseram na safra 91/92 de dois alqueires ou menos de área de lavoura. Esses casos mostram, mais uma vez, a maior fragilidade das empresas mais pobres de competir no mercado de terras.

IV.5 TAMANHO, LUCRO E SALDO MONETÁRIO

A Tabela IV.10 sintetiza as modificações que sofreram as empresas familiares no período e permite observar melhor a contrapartida no tamanho de produção, lucro²⁰⁴ e saldo monetário anuais conseguidos. Esse último é o resultado do excedente familiar (lucro + outras receitas) menos as compras de bens de consumo e depreciação das construções, máquinas e equipamentos. O saldo monetário, portanto, é o melhor indicador da capacidade de valorização e preservação patrimonial e melhoria do consumo familiar.

As Figuras IV.10 a IV.15 apresentam esses três indicadores para cada um dos grupos nas duas safras. As Tabelas IV.4A a IV.6A na parte II do Anexo mostram com maior discriminação os cálculos e componentes do tamanho, lucro e saldo, bem como a variação no

²⁰³ O acréscimo parcial ou total de área deveu-se às compras de terra de planta (715, 211 e 521); ao remanejamento da área do pousio e outras áreas (608, 520, 126, 721, e 203); e ao arrendamento de áreas alheias (429 e 267). A redução parcial ou total à saída de filhos trabalhadores (527 e 408); ao aumento do pousio (253); e à dispensa (608) ou perda de áreas alheias (721 e 416).

²⁰⁴ A variação do lucro total da produção nos grupos I e II já foi discutida ao tratar da decisão de integração. Nosso objetivo aqui é procurar relacioná-la com as modificações que sofreram as empresas familiares.

TABELA IV.10 SÍNTESE DAS MUDANÇAS SOFRIDAS PELAS EMPRESAS FAMILIARES ENTRE 1985 E 1992.

EM PRE SAS	PATRIMÔNIO (US\$ mil) (1)	TOTAL TRAB. (2)	INOVAÇÕES		DISPONIB. DE ACT (5)
			CURA/SEC (3)	SOLO/CAP (4)	
401	>12.000	-(3/1)	0,0	0,0	-(2,2/1,1)
659	12.000	=(2/2)	0,0	trator	-(3,9/3,5)
402	a	=(4/4)	0,0	0,0	+(2,4/3,0)
307	8.000	=(3/3)	0,0	0,0	+(4,3/4,6)
122	<	-(3/1)	0,0	0,0	-(3,3/3,0)
358		+(2/3)	0,0	0,0	+(4,0/4,9)
640		-(3/2)	0,0	0,0	-(2,6/1,6)
738		=(2/2)	0,0	0,0	=(1,0/1,0)
628		-(2/1)	0,0	0,0	-(1,6/0,5)
703	8.000	-(2/1)	0,0	0,0	-(1,4/1,0)
137	>	-(4/3)	media	trator	-(3,0/2,8)
303	12.000	=(4/4)	media	trator	+(6,8/10,3)
711	12.000	+(3/7)	pouca	0,0	+(4,6/5,7)
327	a	=(3/3)	pouca	0,0	+(4,6/5,4)
368	8.000	=(5/5)	pouca	0,0	-(5,9/5,2)
231	<	+(3/5)	0,0	0,0	+(1,8/2,3)
646		=(5/5)	0,0	0,0	-(1,9/0,9)
448	8.000	=(2/2)	pouca	0,0	-(1,7/0,9)
715	>	-(6/5)	máxima	trator	+(6,2/10,3)
211		+(6/7)	média	trator	+(6,9/13,5)
521		+(3/4)	máxima	0,0	+(2,9/4,9)
608		=(3/3)	pouca	0,0	+(3,8/4,5)
253	12.000	=(3/3)	pouca	0,0	-(3,6/2,9)
527	12.000	-(5/3)	pouca	0,0	-(4,2/2,8)
520		+(3/4)	máxima	0,0	+(2,9/3,9)
429		=(5/5)	pouca	trator	+(3,8/9,8)
408	8.000	-(4/3)	pouca	0,0	-(3,4/2,9)
126	<	+(5/6)	pouca	0,0	+(2,9/3,0)
721		+(2/3)	0,0	0,0	-(2,4/2,0)
416		=(6/6)	0,0	0,0	-(3,0/2,0)
203		=(4/4)	0,0	0,0	+(1,7/2,7)
267	8.000	+(4/5)	0,0	0,0	+(1,1/1,3)

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: (1) patrimônio de 1985 em dólares; (2) aumento (+) ou redução (-) dos trabalhadores de uma safra para a outra; (3) máxima = estufa elétrica + curafumo + tecedeira, média + curafumo + tecedeira e pouca = tecedeira; (4) inclui apenas ausência ou presença de trator; (5) aumento (+) ou redução (-) de ACT de uma safra para a outra.

período; as Tabelas IV.7A a IV.10A, também na parte II do Anexo, as principais culturas exploradas e rebanho criado; e, a Tabela IV.11A, ainda no Anexo, os preços e produtividades do fumo alcançadas pelas empresas nas duas safras.

As Figuras IV.10 e IV.11 evidenciam os indicadores para as empresas do grupo I. Observe-se na primeira Figura que, independentemente do patrimônio possuído em 1985, a queda do tamanho da

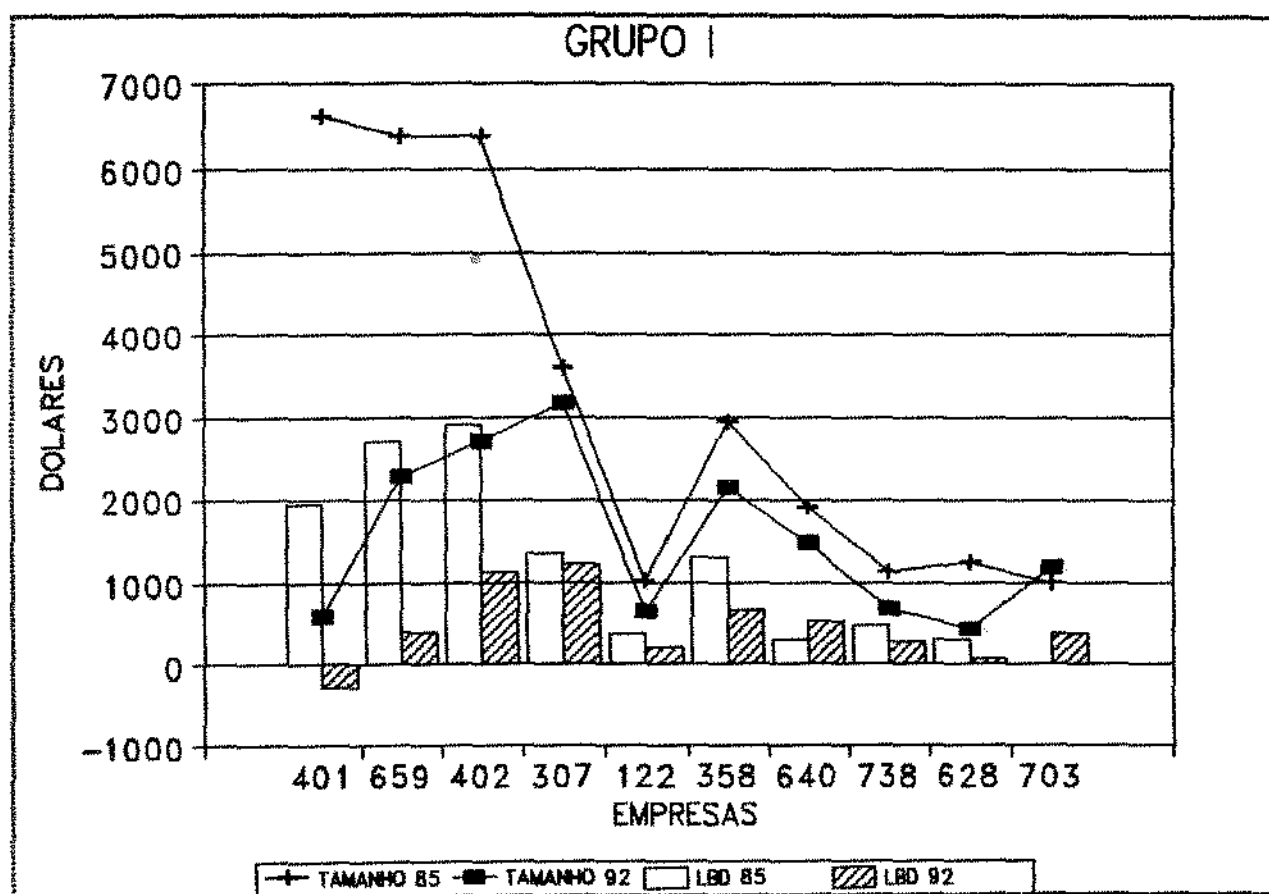


Figura IV.10 TAMANHO DA PRODUÇÃO E LUCRO BRUTO DISPONÍVEL DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

produção e lucro foi geral nesse grupo, em especial nas três primeiras empresas, que abandonaram as atividades intensivas (401 e 659 fumo e 402 suínos)²⁰⁵. É verdade que as empresas 659, 402, 307 e 358, que tiveram em relação ao grupo as maiores disponibilidades de recursos (tecnologia, trabalhadores e área), foram as que conseguiram na safra 91/92 os maiores tamanhos e lucros. Porém, permanecendo sem integrar-se às agroindústrias, mesmo essas empresas mais dotadas não puderam evitar essa queda no período.

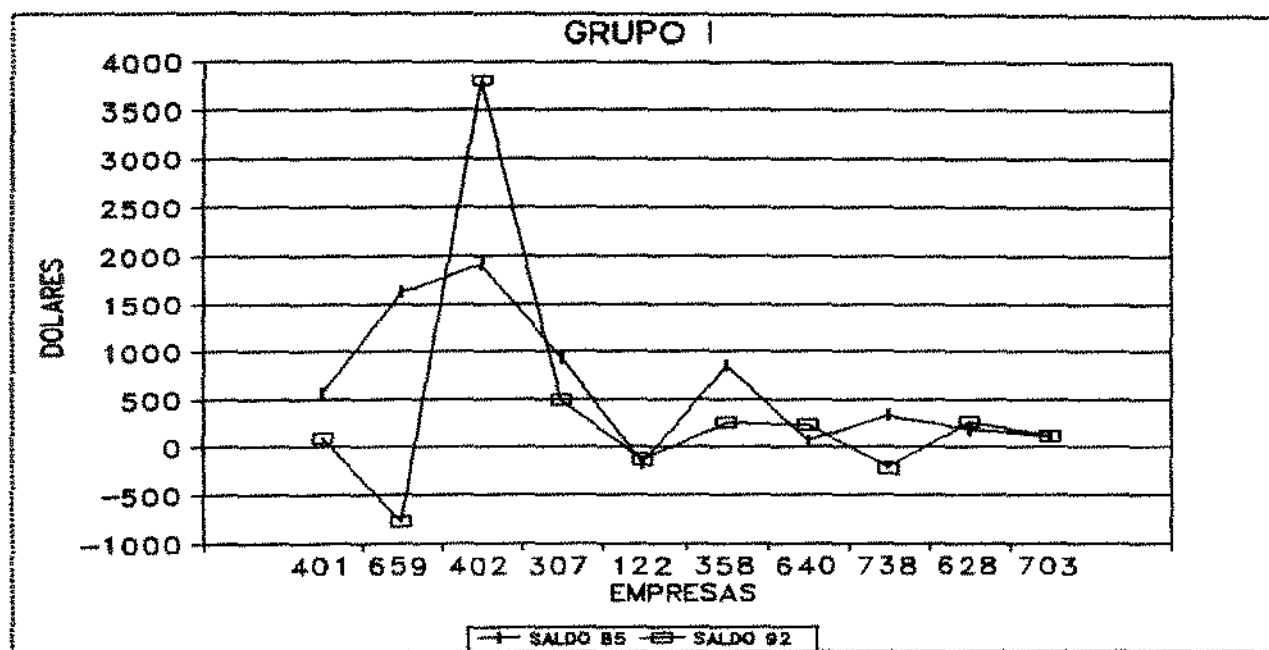


Figura IV.11 SALDO MONETÁRIO DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

²⁰⁵ As exceções foram as empresas 640 e 703. A primeira conseguiu um melhor lucro (e saldo) em relação à safra 84/85 em função da ênfase que deu à exploração do feijão solteiro, geralmente de maior rentabilidade por alqueire vis-à-vis o milho ou o consórcio milho + feijão. A segunda conseguiu incrementar o tamanho e lucro e manter o mesmo saldo graças à fabricação de cestos artesanais e criação de porcos crioulos.

Repare-se na Figura IV.11 que o saldo também teve queda bastante generalizada. Além disso, todos os saldos conseguidos na safra 91/92 foram bastante modestos (aquém dos US\$ 500 dólares) e até mesmo negativos (nas empresas 659, 122 e 738). A exceção foi o saldo de US\$ 3.800 dólares da empresa 402 que, graças à renda fundiária paga pelo parceiro do fumo, recebeu o valor pouco usual de US\$ 3.700 dólares contra US\$ 1.116 dólares conseguidos de lucro total. Essa empresa, aliás, animada com o montante do lucro do fumo, pretendia dispensar o parceiro e assumir a estufa na safra 92/93²⁰⁶.

Na safra 91/92 as outras receitas, que incluem a renda fundiária, permaneceram ou adquiriram significativa importância em mais 5 famílias do grupo (401, 628, 738, 703 e 640), pois sem esses rendimentos os saldos teriam sido negativos para todas elas²⁰⁷.

As Figuras IV.12 e IV.13 permitem analisar o grupo II que teve um desempenho oposto. Note-se que todas as empresas do grupo, independentemente do patrimônio possuído em 1985, aumentaram o tamanho, lucro e mesmo o saldo monetário após integração, isto é, após inserirem o fumo nos portfólios²⁰⁸. Repare-se que, com exceção das três empresas do estrato patrimonial mais pobre (231, 646 e 448), os saldos foram relativamente altos, particularmente nas

²⁰⁶ A empresa 659, após "teimar" no feijão, também pretendia retomar o plantio do fumo na safra 92/93, mas desta vez com estufa própria em construção na sua propriedade ao lado da residência. Já a 358 encontrava-se indecisa quanto à integração.

²⁰⁷ Na 401 a ajuda fornecida pelos filhos e genro, um tipo de aposentadoria familiar, representou em 1992 132% do excedente familiar; na 628 os salários temporários e fixos 90%; nas 738 e 703 os salários temporários e a aposentadoria 62% e 48% respectivamente; e na 640 o aluguel da estufa 36% do excedente familiar. Essa última empresa alugou a estufa e um pedaço de terra em troca do valor correspondente a 200 quilos de fumo da qualidade superior (B01).

²⁰⁸ Tal mudança, da mesma forma que no grupo III e ao contrário do grupo I, fez reduzir a importância das outras receitas na composição do excedente familiar. Noutros termos, excedente e lucro da produção praticamente confundem-se nos grupos integrados.

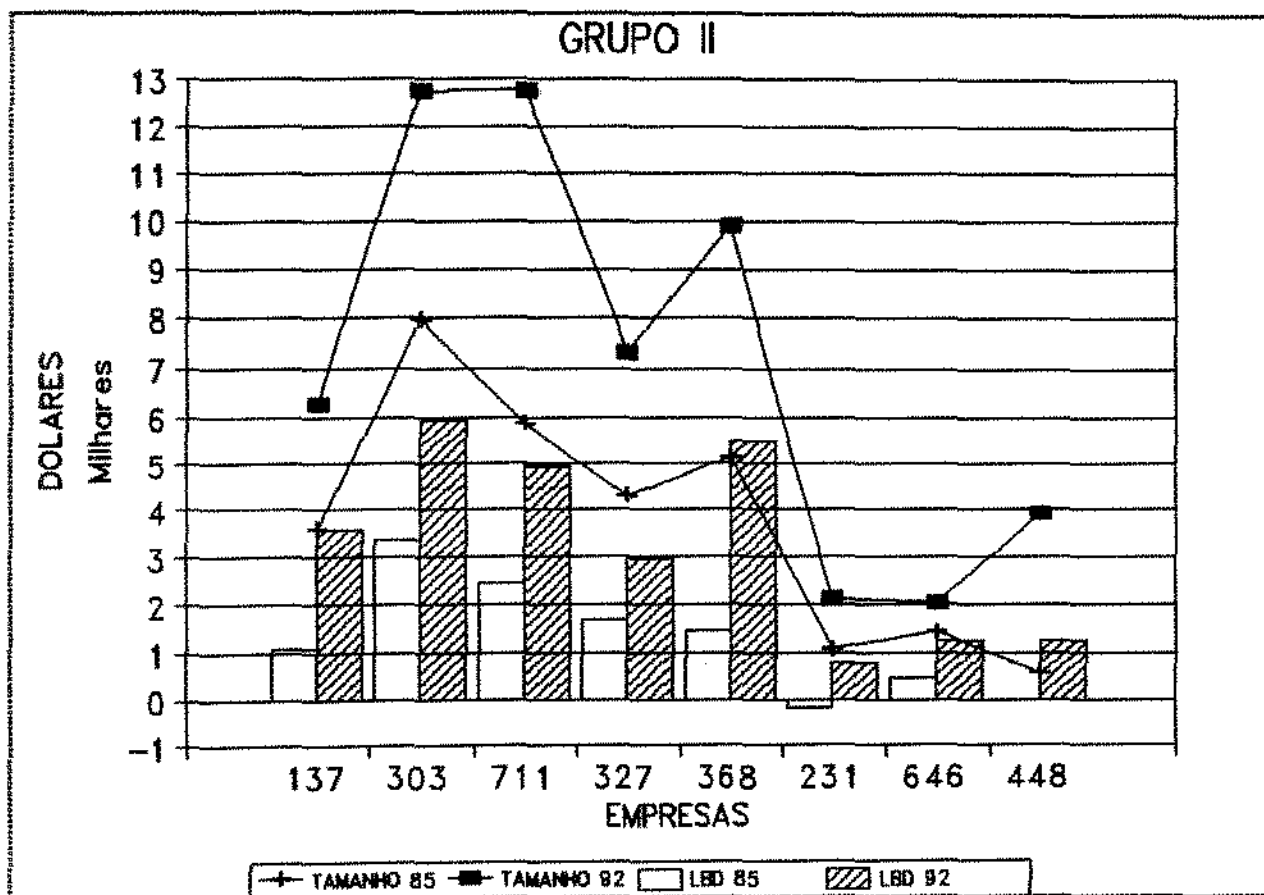


Figura IV.12 TAMANHO DA PRODUÇÃO E LUCRO BRUTO DISPONÍVEL DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

empresas 303, 711 e 368 que conseguiram mais de US\$ 3.400 dólares.

Observe-se também que o desempenho individual persistiu heterogêneo. Vários foram os fatores responsáveis. Entre eles cabe destacar novamente a disponibilidade diferenciada de recursos que as empresas tiveram no período; a propriedade ou não desses recursos (especialmente da estufa e da área de fumo) e a contrapartida ou não de renda fundiária; a escolha do portfólio que esses recursos viabilizaram; e os preços e produtividades efetivamente conseguidos nas safras, notadamente com o fumo que foi um dos cultivos com ênfase bastante generalizada nos portfólios das empresas integradas.

O caso da 327 é bastante ilustrativo. Essa empresa contou com uma área de lavoura e tecnologia semelhantes às das 711 e 368. Porém, com menos trabalhadores, plantou na safra 91/92 30 mil pés de fumo contra 50 mil da 711²⁰⁹ e 37 mil da 368. Além disso, o desempenho da 327 foi prejudicado porque apostou paralelamente numa outra atividade sem sucesso. Com efeito, essa empresa foi a única entre as estudadas que procurou intensificar a produção de leite. Ampliou seu rebanho bovino e, especialmente, o melhorou geneticamente. A considerável produção de leite e derivados obtidos, porém, não encontrou suficiente mercado. Daí o espetacular aumento do auto-consumo familiar (mais US\$ 1.429 dólares no período).

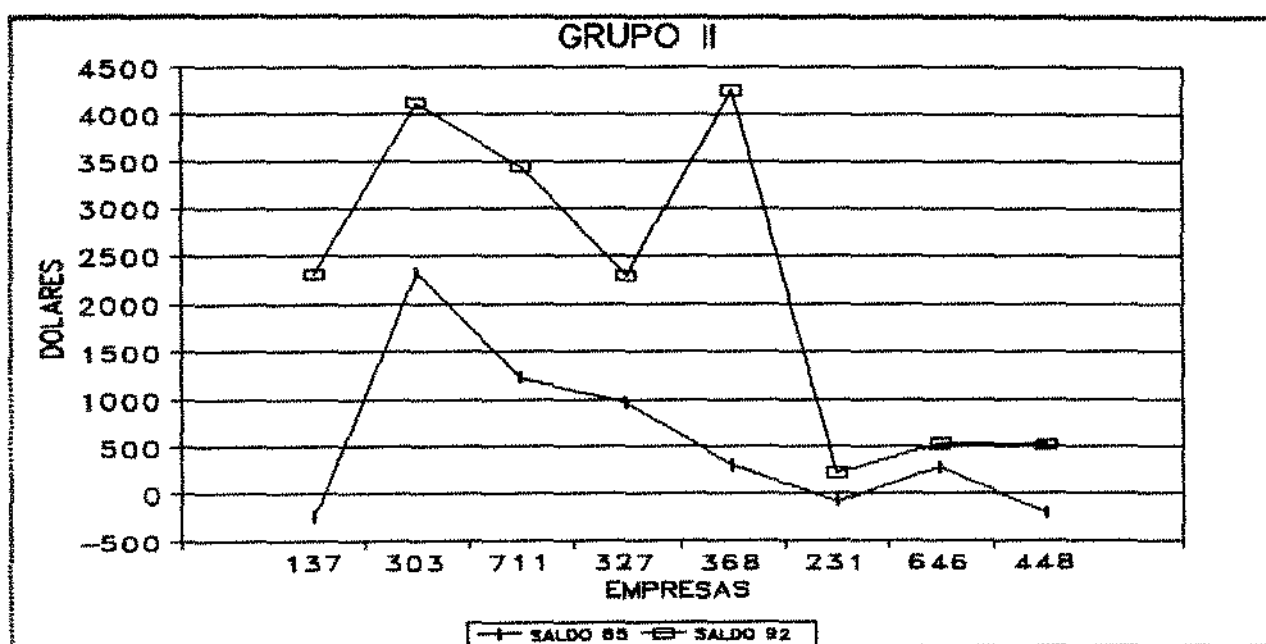


Figura IV.13 SALDO MONETÁRIO DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

²⁰⁹ Segundo nos relatou parte da produção de fumo foi perdida, pois a estufa não "venceu".

As Figuras IV.14 e IV.15 mostram o desempenho do grupo III. Repare-se que, salvo algumas exceções, esse grupo também aumentou o tamanho, lucro e saldo entre as duas safras. Os destaques foram as empresas 715, 211, 521, 520, 429 e 126 com saldos acima de US\$ 4.000 dólares na safra 91/92.

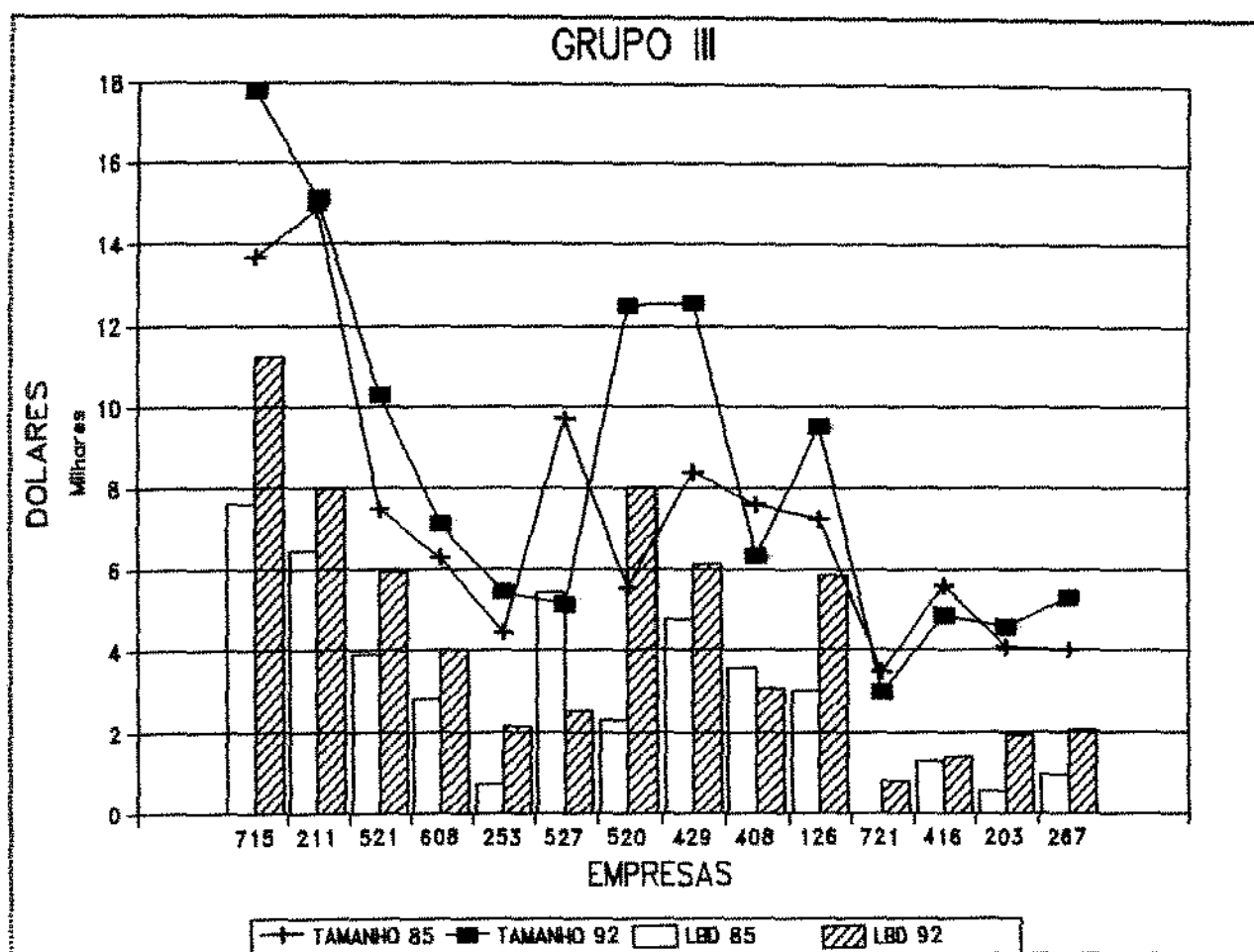


Figura IV.14 TAMANHO DA PRODUÇÃO E LUCRO BRUTO DISPONÍVEL DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

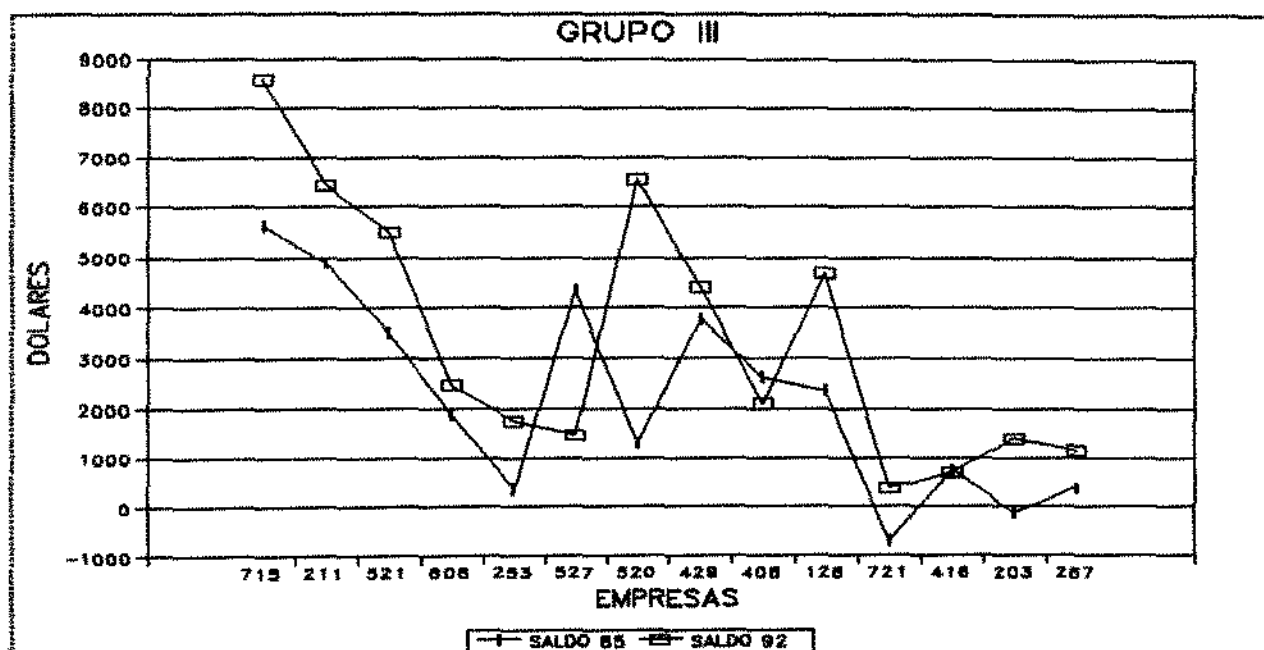


Figura IV.15 SALDO MONETÁRIO DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

O desempenho individual, por outro lado, mais uma vez foi heterogêneo e dependeu também dos fatores já citados (propriedade e disponibilidade de recursos, portfólios escolhidos, preços e produtividades alcançadas).

Chama a atenção o caso da empresa 211. Contando com uma família em crescimento, tecnologia média na produção de fumo, trator e a maior área de lavoura de todas (13,5 alqueires), optou por um portfólio com ênfase na produção de fumo (60 mil pés na safra 91/92 contra 48 na safra 84/85) e feijão solteiro (3,5 alqueires na safra 91/92 contra 0,5 alqueire na safra anterior). Não conseguiu, porém, um tamanho relativamente correspondente (aumentou penas US\$ 239 dólares) devido, principalmente, ao menor preço recebido pelo quilo de fumo na safra 91/92, que foi 25% inferior ao da safra 84/85. Daí um lucro e saldo mais modestos que

os conseguidos pela empresa 715, que cultivou menos fumo (50 mil pés) e feijão solteiro (3,0 alqueires) na safra 91/92²¹⁰.

IV.6 VARIAÇÃO NO PATRIMÔNIO

A Figura IV.16 mostra os patrimônios possuídos pelas empresas do grupo I nas safras 84/85 e 91/92, permitindo observar a variação patrimonial e sua relação com a terra recebida de herança e as compras/vendas de ativos reais no mesmo período.

Repare-se que, embora a maioria das empresas tenha aumentado seus patrimônios, a valorização conseguida foi bastante modesta, inclusive naquelas que em 1985 tinham patrimônios superiores a US\$ 8.000 dólares. A valorização patrimonial foi de US\$ 1.534 dólares na 659, a maior parte graças à herança; de US\$ 1.005 dólares na 307; de US\$ 1.028 dólares na 358; de US\$ 1.427 dólares na 640; e, nas demais aquém dos US\$ 750 dólares²¹¹. Algumas até mesmo tiveram redução patrimonial (401, 628 e 703).

Essa modesta variação patrimonial guarda relação com os também modestos saldos monetários do grupo (ver Figura IV.11), consequência da não-integração às agroindústrias de fumo quer por opção (659, 307 e 358) quer por falta de trabalhadores (401, 122,

²¹⁰ Esses fatores também explicam os casos das empresas 527 e 408 que tiveram redução generalizada de tamanho, lucro e saldo, pois contaram no período com menos trabalhadores e área, em especial a primeira. O pior desempenho da 527 se deveu, adicionalmente, à redução de pés de fumo (de 35 para 30 mil) contra o aumento na 408 (de 34 para 37 mil) e ao baixo preço recebido pelo quilo com relação à safra 84/85.

²¹¹ Naturalmente que esses valores foram proporcionalmente mais importantes quanto menor era o patrimônio da empresa em 1985. Dos vários casos, o mais expressivo foi o da empresa 448 do grupo II com 2.227% de valorização (em 1985 seu patrimônio era de US\$ 63 dólares e passou em 1992 para US\$ 1.466).

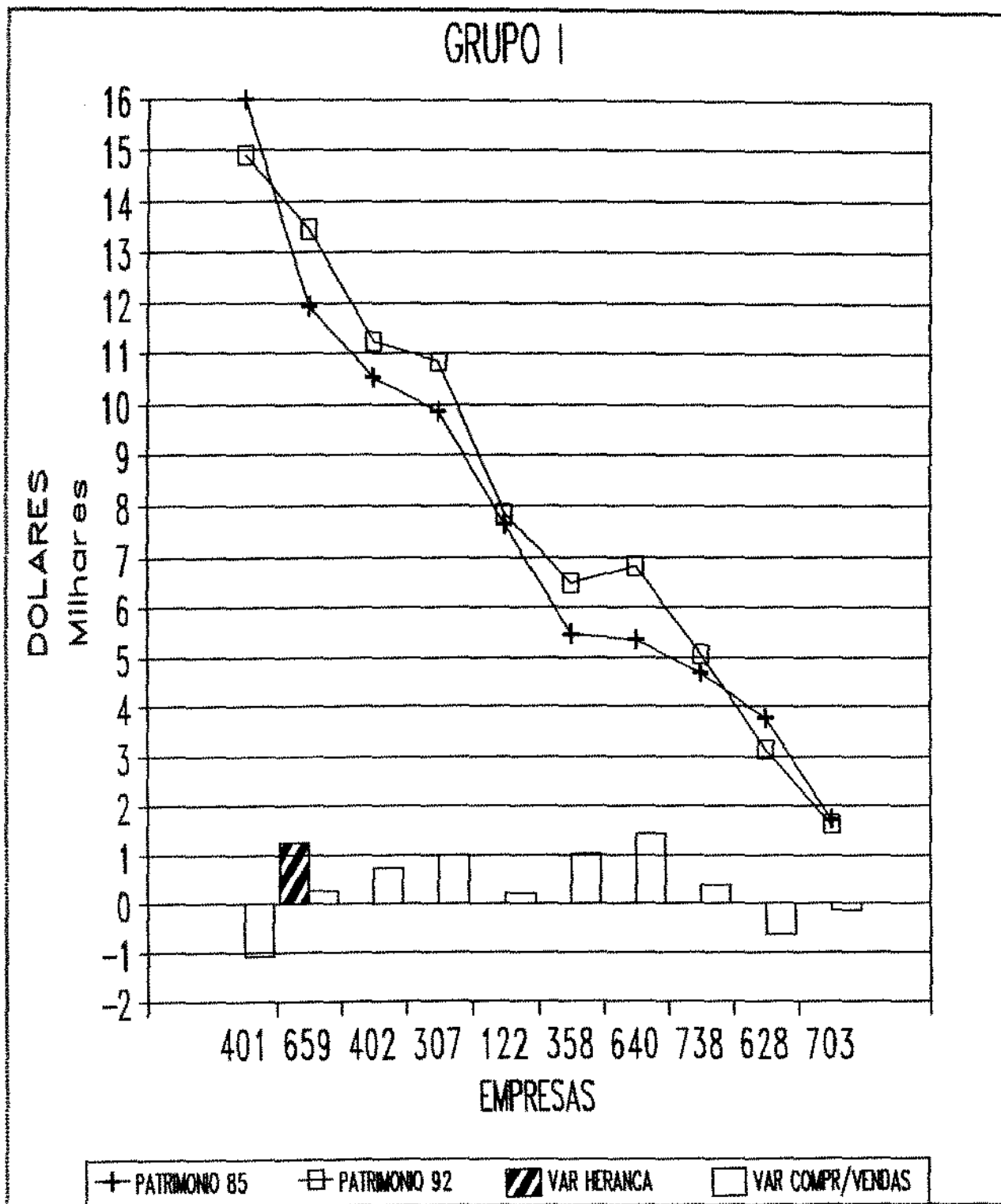


Figura IV.16 PATRIMÔNIO, HERANÇA RECEBIDA E COMPRAS/VENDAS DE ATIVOS REAIS DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992, em dólares.
 Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

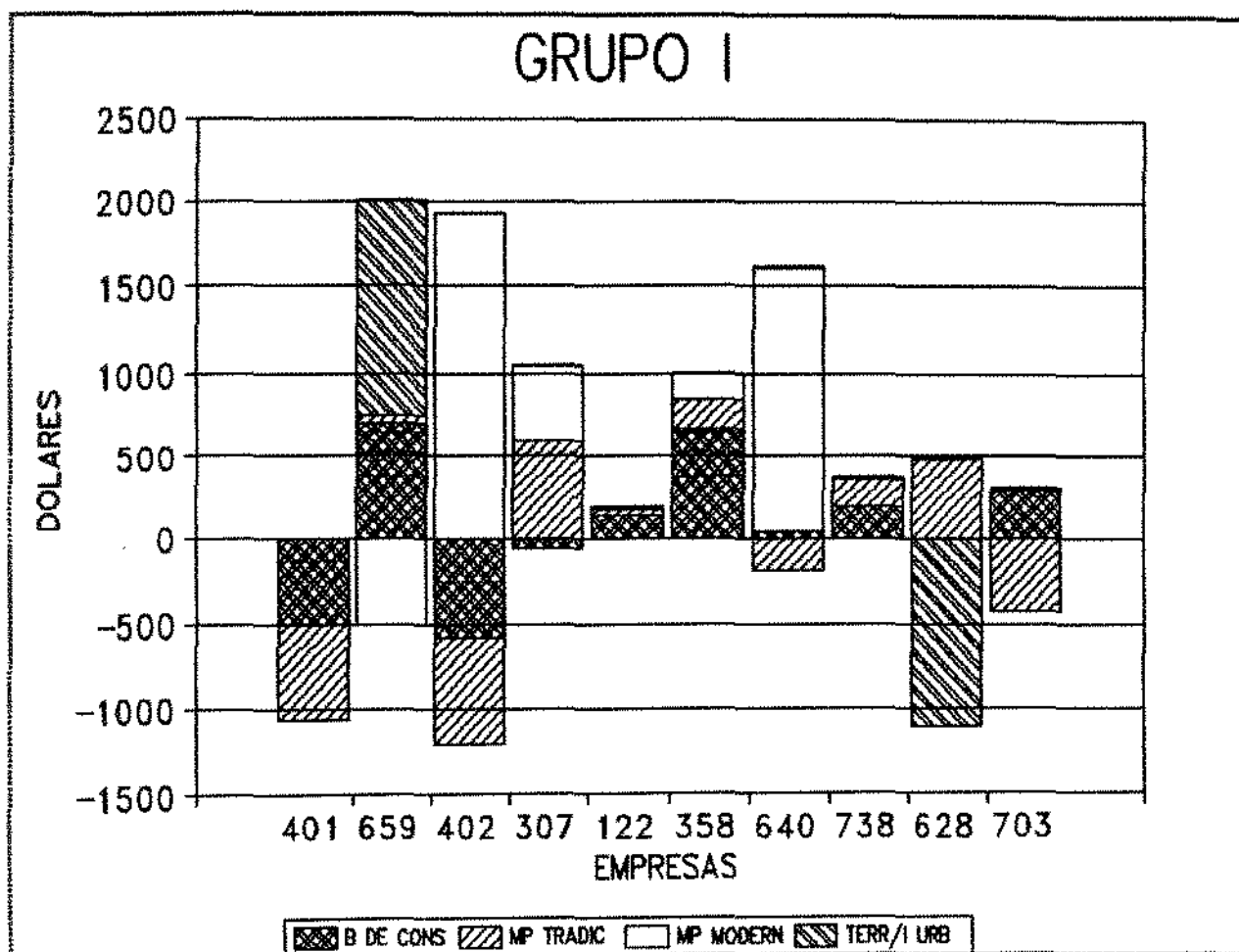


Figura IV.17 COMPOSIÇÃO DA VARIAÇÃO PATRIMONIAL DAS EMPRESAS DO GRUPO I EM 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

640, 738, 628 e 703)²¹².

A Figura IV.17, por outro lado, evidencia que a modesta variação patrimonial concentrou-se em "bens de consumo" e meios de

²¹² A exceção como vimos foi o saldo de US\$ 3.800 dólares da empresa 402. Todavia, esse considerável saldo correspondeu quase totalmente aos 50% do lucro do fumo recebidos do parceiro já na primeira safra de integração (91/92), cuja contrapartida em melhoria do consumo familiar e valorização patrimonial poderá verificar-se nas safras seguintes (ver Tabela IV.5A na parte II do Anexo).

produção tradicionais²¹³, salvo nas empresas 659, 402, 640 e 628. Na primeira em função da herança de terra recebida; na segunda e terceira face às estufas de fumo; e na última em decorrência da venda de terra para saldar dívidas.

A variação patrimonial do grupo II é mostrada pela Figura IV.18. Observe-se que, ao contrário do grupo anterior, o aumento do patrimônio foi muito maior, em particular nas empresas que em 1985 tinham patrimônios acima dos US\$ 8.000 dólares. Entre elas destacaram-se as 303 (que valorizou o patrimônio em US\$ 10.191 dólares) e 368 (que também teve um bom desempenho com US\$ 9.283 dólares).

Repare-se, por outro lado, que essa mais significativa valorização patrimonial também guardou relação com os maiores saldos monetários conseguidos pós-integração (ver Figura IV.13).

A Figura IV.19 esclarece que a compra de meios de produção modernos adquiriram maior relevância na valorização patrimonial das empresas do grupo (ver Tabela IV.12A na parte II do Anexo). Isso, naturalmente, era de esperar-se após integração. As exceções foram a 327, que já possuía estufa, e a 448 cuja família operou a estufa em parceria²¹⁴. Entretanto, também observa-se compra de terra/imóveis urbanos no período nas empresas 137, 303 e 368.

²¹³ Nos bens de consumo incluíram-se a residência, instalação elétrica, carro/picape/moto e gado; nos meios de produção tradicionais os animais de serviço, arado/grade/carpideira de tração animal, carroça e paiol de madeira; nos meios de produção modernos a estufa de fumo, tecedeira, trator, arado/grade/carreta de trator, plantadeira de tração animal e de trator e outros (trilhadeira, bateadeira, curafumo e triturar de motor); e o estoque de terra foi avaliado conforme a área fosse destocada arável, destocada não arável, terra só com pastagem, terra com mato e pastagem, terra só com mato e terra inaproveitável.

²¹⁴ Aliás, o pequeno patrimônio conseguido por esta última empresa (um automóvel) foi principalmente resultado de poupanças anteriores do que do saldo com fumo, mesmo porque a safra 91/92 que rendeu um saldo de US\$ 517 dólares foi sua primeira de integração.

TABELA IV.11 VARIACÃO PATRIMONIAL DAS EMPRESAS ENTRE 1985 E 1992, em dólares.

EMPRESAS	PATRIMÔNIO		VARIACÃO		LUGAR CLASS	VARI PATI	PATI	
	1985	1992	US\$	(%)			1985	1992
715p	27565	47172	19607	71	1	715p	715p	715p
521p	16181	29487	13306	82	2	521p	137i	211p
211p	20540	33434	12894	63	3	211p	303i	303i
303i	22338	32529	10191	46	4	429p	211p	521p
608p	15264	20997	5733	38	5	303i	521p	137i
137i	22640	27469	4829	21	6	368i	401n	608p
253p	12933	16475	3543	27	7	520p	608p	368i
401n	15973	14893	-1080	-7	8	608p	253p	429p
429p	8517	19232	10716	126	9	137i	711i	520p
368i	10116	19399	9283	92	10	711i	659n	253p
520p	9416	18457	9041	96	11	126p	327i	711i
711i	12099	16475	4375	36	12	253p	527p	401n
527p	10744	13423	2679	25	13	527p	402n	659n
327i	11121	13395	2274	20	14	646i	368i	527p
659n	11928	13462	1534	13	15	203p	307n	327i
408p	8066	9387	1321	16	16	327i	520p	402n
307n	9851	10855	1005	10	17	659n	429p	307n
402n	10528	11236	707	7	18	640n	408p	126p
126p	6586	10508	3922	60	19	448i	122n	408p
646i	2361	4943	2582	109	20	408p	126p	122n
203p	1773	4299	2527	143	21	358n	231i	640n
640n	5376	6803	1427	27	22	307n	358n	358n
448i	63	1466	1403	2224	23	721p	640n	721p
358n	5459	6487	1028	19	24	402n	721p	738n
721p	4806	5713	907	19	25	267p	738n	646i
267p	695	1358	664	96	26	416p	628n	231i
416p	2373	2797	424	18	27	738n	416p	203p
738n	4681	5066	386	8	28	122n	646i	628n
122n	7631	7834	203	3	29	703n	203p	416p
703n	1744	1624	-120	-7	30	628n	703n	703n
628n	3756	3128	-627	-17	31	231i	267p	448i
231i	5661	4890	-772	-14	32	401n	448i	267p

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: lugar da classificação segundo a variação patrimonial (VARI PATI) verificada entre as safras 84/85 e 91/92 e os patrimônios possuídos em 1985 e 1992.

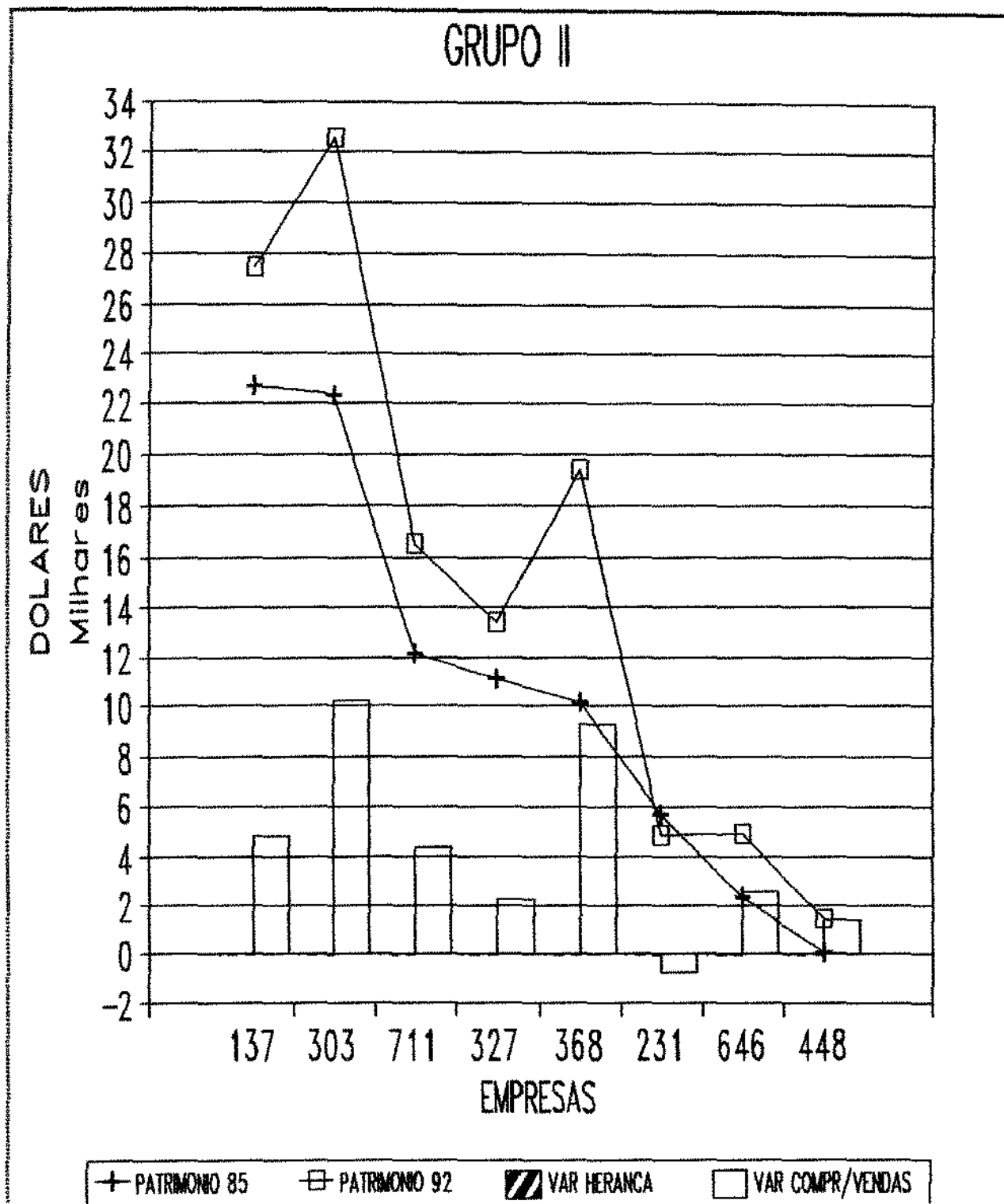


Figura IV.18 PATRIMÔNIO, HERANÇA RECEBIDA E COMPRAS/VENDAS DE ATIVOS REAIS DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992, em dólares.
 Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

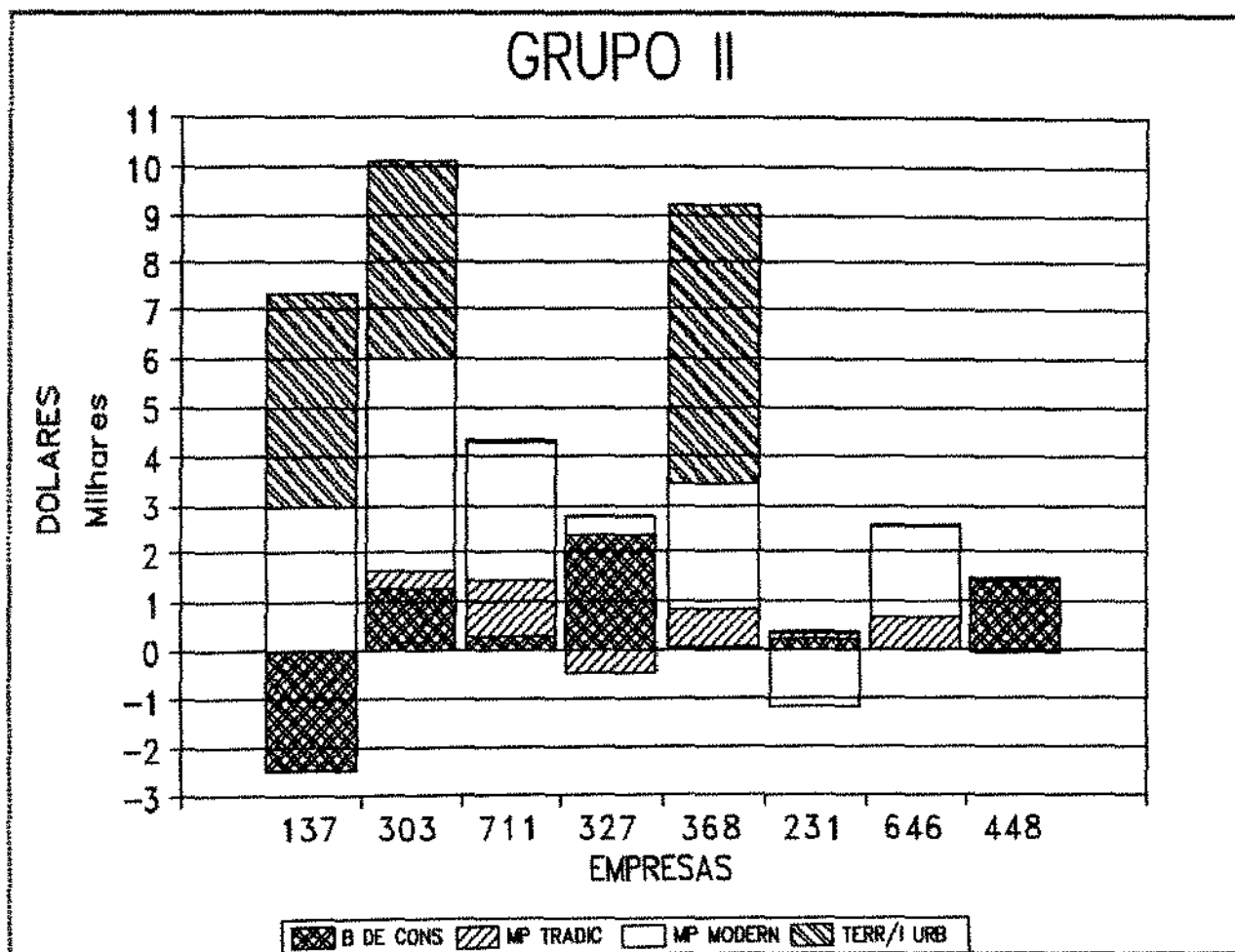


Figura IV.19 COMPOSIÇÃO DA VARIAÇÃO PATRIMONIAL DAS EMPRESAS DO GRUPO II EM 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

Por último, a valorização patrimonial do grupo III é evidenciada pela Figura IV.20. Note-se que todas as empresas do grupo tiveram valorização patrimonial, embora em algumas (408, 721, 416 e 267) bastante modesta. Destacaram-se entre as que melhor desempenho tiveram as empresas mais ricas 715, 521 e 211; as com patrimônio entre US\$ 8.000 e US\$ 12.000 dólares 429 e 520; e as mais pobres 126 e 203.

Também nesse grupo verifica-se que essa valorização patrimonial guarda relação com os saldos conseguidos com a manutenção

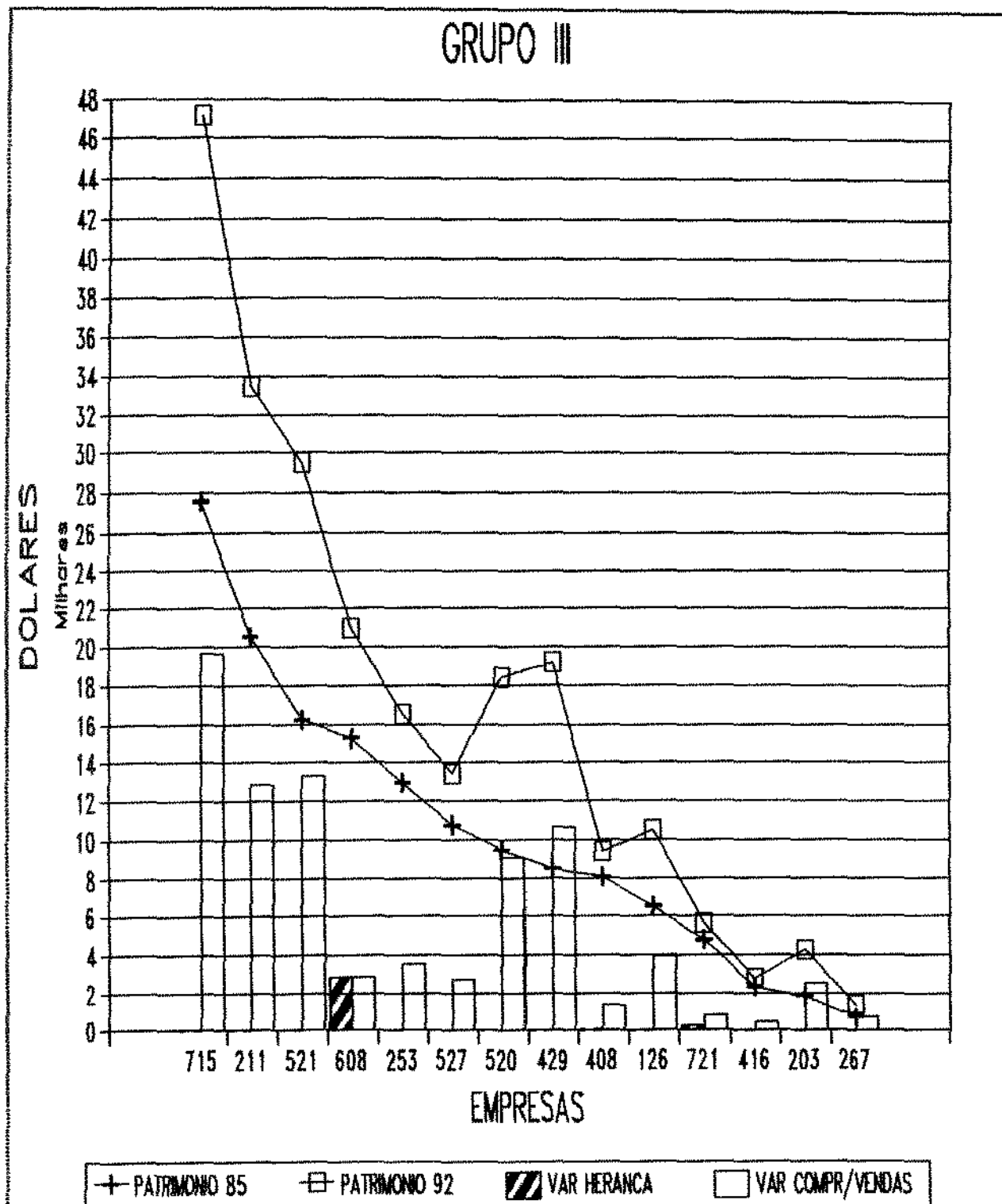


Figura IV.20 PATRIMÔNIO, HERANÇA RECEBIDA E COMPRAS/VENDAS DE ATIVOS REAIS DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992, em dólares.
 Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

da integração e demais cultivos/animais (ver Figura IV.15). É verdade que nas empresas 527 e 408 os saldos diminuíram entre as duas safras e, no entanto, houve valorização patrimonial. Mas também é verdade que esses saldos permaneceram até a safra 91/92 em níveis relativamente altos (acima de US\$ 1.400 dólares). Além disso, em geral, tanto a redução quanto o aumento do tamanho da produção que houve no período ocorreram aos poucos, safra após safra.

A Figura IV.21 não deixa dúvidas. Compras de meios de produção modernos e/ou terra/imóveis urbanos fizeram parte da valorização patrimonial de um maior número de empresas e de formamais significativa. Com exceção da 608 que recebeu terra de herança, esse ativo foi adquirido por oito das quatorze empresas, inclusive pela 267, uma das mais pobres.

A Tabela IV.11 mostra todas as empresas nos três estratos patrimoniais mas agora agrupadas independentemente da situação de integração ou não de cada uma. Além disso, em cada estrato, foram ordenadas segundo o valor da variação patrimonial conseguida no período. Todavia, para facilitar a comparação, os números correspondentes às empresas do grupo I acompanham-se de um "n", às do grupo II de um "i" e às do grupo III de um "p". Essa Tabela, ainda, permite observar a classificação descendente das empresas segundo o valor do patrimônio e do acréscimo que conseguiram. A Tabela IV.12, por último, retoma algumas informações já discutidas mas reorganizadas e necessárias à melhor comparação das empresas.

Repare-se na Tabela IV.11 que as empresas que mais valorizaram seus patrimônios foram as quatro primeiras dos estratos menos pobre (715, 521, 211 e 303) e intermediário (429, 368, 520 e 711) e também as três primeiras do estrato mais pobre (126, 646 e 203).

Note-se também que essas empresas nem sempre foram as que em 1985 possuíam os maiores patrimônios. No estrato patrimonial menos pobre, as 521 e 211 superaram as empresas 137 e 303 que eram em 1985 mais ricas; no estrato intermediário, as empresas 429, 368 e

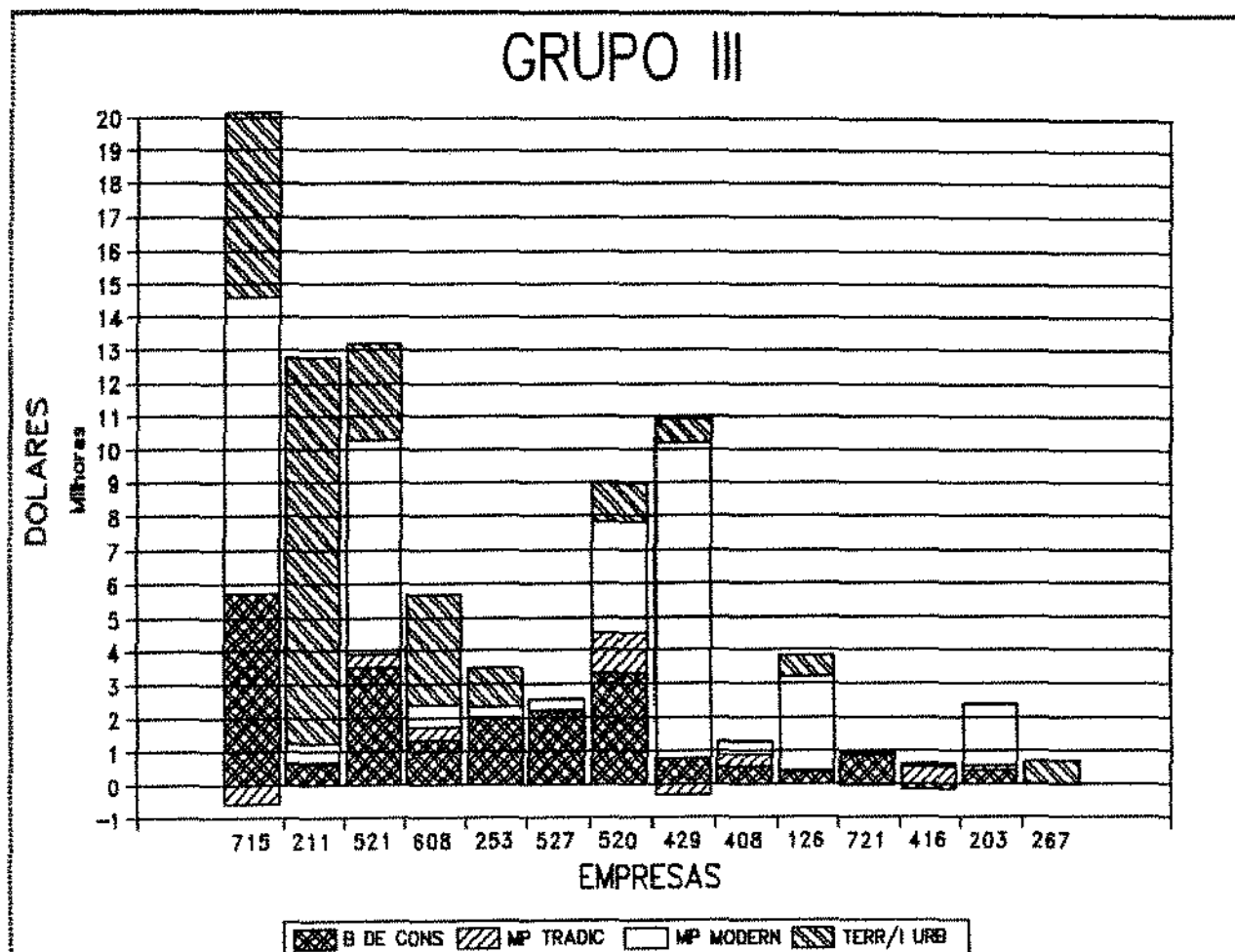


Figura IV.21 COMPOSIÇÃO DA VARIAÇÃO PATRIMONIAL DAS EMPRESAS DO GRUPO III EM 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

520 superaram as 711, 659, e 327; e, no estrato mais pobre, as empresas 126, 646, 203 superaram as 122 e 231.

Entre essas empresas mais bem sucedidas, além disso, as seis primeiras (715, 521, 211, 303, 429 e 368) valorizaram os patrimônios enfatizando nos portfólios também cultivos com expectativas piores de lucro e de maior incerteza em relação ao fumo, mas com expectativas de menor trabalho. Noutras palavras, dispondo de mais e melhores recursos, essas empresas procuraram mais nitidamente entre todas as integradas aumentar o lucro (total) também com a

expansão de cultivos que contribuíam paralelamente na redução do esforço de trabalho direto familiar (anual).

Com efeito, os recursos que dispuseram viabilizavam uma ampliação ainda maior da produção de fumo e, em alguns casos, até a instalação de uma outra estufa. Tal opção, evidentemente, embora mais lucrativa, requeria também maior esforço familiar. Preferiram, no entanto, investir na redução do trabalho na cura/secagem do fumo e também alocar parte considerável dos recursos à produção de feijão e milho solteiros. A compra de tratores parece apontar nesse sentido, pois as pequenas áreas de fumo não justificam esse investimento. Também a expressiva expansão que tiveram o feijão e milho solteiros assinala na mesma direção (ver Tabelas IV.7A e IV.8A no Anexo) e mostra, também, que o objetivo não era apenas reduzir o risco de bancarrota.

A Tabela IV.12 mostra que todas as onze empresas mais bem sucedidas, a despeito da sua visível heterogeneidade, a) contaram com pelo menos três trabalhadores na safra 84/85 e com quatro na safra 91/92; b) iniciaram ou permaneceram com a produção de fumo em níveis próximos e até acima da capacidade da estufa, portanto aproveitaram a conjuntura expansiva das agroindústrias na região²¹⁵; e, c) eram proprietárias das estufas e pelo menos de um pedaço de terra (o mínimo foi de 1,1 alqueire no caso da 646) como contrapartida imprescindível ao financiamento da estufa/paiol, insumos e implementos.

A presença conjunta dessas três pré-condições parece explicar o destaque dessas empresas dentro de cada estrato patrimonial. Não explicam, porém, a diferente valorização patrimonial entre elas.

²¹⁵ A única exceção foi a empresa 646 que na safra 91/92 plantou apenas 25 mil pés. Aparentemente isso se deveu à perda de área de lavoura alheia que sofreu nesse ano agrícola.

TABELA IV.12 FATORES DETERMINANTES DA VARIAÇÃO PATRIMONIAL ENTRE 1985 E 1992.

EMPRESAS	TOTAL TRAB.	MIL PÉS FUMO	TERRA DE PLANTA	DISPONIB. DE ACT	INOVAÇÕES	
					C/S	S/C
715p	-(6/5)	(56/50)	7,9/17,5	+(6,2/10,3	max	tra
521p	+(3/4)	(40/45)	3,5/6,5	+(2,9/4,9)	max	0,0
211p	+(6/7)	(48/60)	9,3/27,2	+(6,9/13,5	med	tra
303i	=(4/4)	(0/40)	10,3/19,5	+(6,8/10,3	med	tra
608p	=(3/3)	(26/25)	6,1/5,0	+(3,8/4,5)	pou	0,0
137i	-(4/3)	(0/34)	7,0/7,0	-(3,0/2,8)	med	tra
253p	=(3/3)	(20/25)	8,5/8,5	-(3,6/2,9)	pou	0,0
401n	-(3/1)	(25/0)	5,5/5,5	-(2,2/1,1)	0,0	0,0
429p	=(5/5)	(30/33)	3,8/10,9	+(3,8/9,8)	pou	tra
368i	=(5/5)	(0/37)	7,2/7,2	-(5,9/5,2)	pou	0,0
520p	+(3/4)	(30/45)	4,3/4,3	+(2,9/3,9)	max	0,0
711i	+(3/7)	(0/50)	4,6/5,7	+(4,6/5,7)	pou	0,0
527p	-(5/3)	(35/30)	6,0/6,0	-(4,2/2,8)	pou	0,0
327i	=(3/3)	(0/30)	4,7/6,1	+(4,6/5,4)	pou	0,0
659n	=(2/2)	(26/0)	3,9/3,5	-(3,9/3,5)	0,0	tra
408p	-(4/3)	(34/37)	3,4/3,4	-(3,4/2,9)	pou	0,0
307n	=(3/3)	0	7,9/7,9	+(4,3/4,6)	0,0	0,0
402n	=(4/4)	0	2,4/4,0	+(2,4/3,0)	0,0	0,0
126p	+(5/6)	(32/50)	3,0/3,0	+(2,9/3,0)	pou	0,0
646i	=(5/5)	(0/25)	2,0/1,1	-(1,9/0,9)	0,0	0,0
203p	=(4/4)	(30/40)	2,5/2,7	+(1,7/2,7)	0,0	0,0
640n	-(3/2)	0	2,6/2,1	-(2,6/1,6)	0,0	0,0
448i	=(2/2)	(0/30)	1,7/0,9	-(1,7/0,9)	pou	0,0
358n	+(2/3)	0	5,0/5,9	+(4,0/4,9)	0,0	0,0
721p	+(2/3)	(28/25)	2,8/2,3	-(2,4/2,0)	0,0	0,0
267p	+(4/5)	(28/30)	1,1/2,6	+(1,1/1,3)	0,0	0,0
416p	=(6/6)	(35/40)	3,0/2,0	-(3,0/2,0)	0,0	0,0
738n	=(2/2)	0	1,7/1,7	=(1,0/1,0)	0,0	0,0
122n	-(3/1)	0	7,3/7,3	-(3,3/3,0)	0,0	0,0
703n	-(2/1)	0	1,4/0,9	-(1,4/1,0)	0,0	0,0
628n	-(2/1)	0	1,6/0,5	-(1,6/0,5)	0,0	0,0
231i	+(3/5)	(0/17)	4,0/3,9	+(1,8/2,3)	0,0	0,0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: a variação do indicador de uma safra (84/85) para a outra (91/92) é indicada pela barra "/"; todas as áreas em alqueires; as inovações referem-se à cura/secagem do fumo (C/S) e ao preparo do solo/capinas (S/C).

Os dados sugerem que entre as empresas mais bem sucedidas, aquelas que se integraram após safra 84/85 valorizaram seus patrimônios aquém das que permaneceram integradas. Repare-se na Tabela IV.11 que no estrato menos pobre entre das quatro primeiras a última (303) se integrou pós-85; entre as quatro primeiras do estrato intermediário, a segunda (368) e a quarta (711) também se integraram pós-85, sendo que a valorização patrimonial da 368 foi muito próxima da terceira (520); e, entre as três primeiras do estrato mais pobre, a segunda se integrou pós-85, conseguindo uma valorização muito próxima à da empresa 203 (a terceira colocada) que permaneceu integrada e nem dispunha de estufa própria na safra 84/85.

Porém, o fator crucial parece ter sido a menor ou maior disponibilidade inicial de terra de planta e posterior incorporação de adicionais inovações tecnológicas e áreas de lavoura.

Com efeito, quem contou adicionalmente com mais terra de planta também dispôs de uma maior área de lavoura, tamanho de produção, lucro e saldo desde a safra 84/85 ou após a integração. Saldos maiores viabilizaram compras de novas terras (e aluguéis) e a contínua adoção de inovações tecnológicas que, por sua vez, permitiram ampliar ainda mais o saldo e patrimônio.

Todavia, o caso da empresa 126 chama a atenção. Ela contou com semelhante terra de planta que as 521 e 520 na safra 84/85 e, no entanto, teve uma valorização patrimonial bastante inferior. Isso decorreu, de um lado, dessas empresas terem aproveitado a oportunidade de instalar estufas elétricas em condições subsidiadas e, de outro, da sorte de terem sido escolhidas na hora da "distribuição" das pouquíssimas estufas elétricas que as agroindústrias ofereceram na região. O preço de mercado dessas estufas equivalia a 30 e 44%, respectivamente, do patrimônio das empresas 521 e 520 na safra 91/92. Por outro lado, como vimos, essas estufas além de reduzir o esforço de trabalho e terem o dobro da capacidade, podem proporcionar em média um fumo com 30% a mais de qualidade, portanto possibilitaram a essas empresas melhores chances de aumentar o lucro do fumo e saldo em relação à 126.

Houve ainda um outro aspecto cuja real importância encontra-se subestimada nos dados, mas que pode parcialmente explicar as diferentes valorizações patrimoniais, em especial nas empresas que se integraram: a melhoria do consumo familiar.

Automóveis, picapes, motos, residências e instalação elétrica foram computados como bens de consumo na avaliação patrimonial. Entretanto, a pesquisa não previu a crescente e diversificada compra de móveis, fogões, utensílios domésticos e, particularmente, eletrodomésticos. Em 1985 pouquíssimas empresas tinham acesso à eletrificação rural. Porém, face a estímulos dos governos estadual e municipal, isso mudou drasticamente. Os maiores saldos conseguidos, por outro lado, permitiram compras de TVs coloridas, geladeiras, às vezes até dois freezers horizontais e antenas parabólicas. Segundo o Prefeito Municipal de Rio Azul:

"Nossa estimativa aqui agora (julho/93) é que 90% das propriedades rurais têm energia elétrica através do sistema de mutirão. Os agricultores participam com a mão-de-obra. A COPEL (companhia paranaense de energia elétrica) organiza os projetos, fiscaliza e fornece todo o material mediante pagamento feito pelo agricultor. O pagamento toma por base o preço da saca de milho. E a prefeitura entra com toda a assistência técnica. Temos um engenheiro eletricista mais a equipe dele. Assim barateia em torno de 40-50% do preço normal se fosse através de empreiteira. Temos a visão que a energia elétrica não é só o conforto, só 'luminhar' como diz o pessoal. À medida que o agricultor adquire a energia elétrica, a esposa começa a exigir televisão, a geladeira, o chuveiro, mais isto mais aquilo. Ele vai assumindo obrigações, produzindo mais e se ele produz mais o município está crescendo".



Figura IV.22 RESIDÊNCIA RECÉM REFORMADA EM ALVENARIA COM ANTENA PARABÓLICA DE UM EMPRESÁRIO INTEGRADO EM RIO AZUL (1992). NO FUNDO À DIREITA A ESTUFA.



Figura IV.23 RESIDÊNCIA DE UM EMPRESÁRIO INTEGRADO EM RIO AZUL NO INÍCIO DO CASAMENTO.

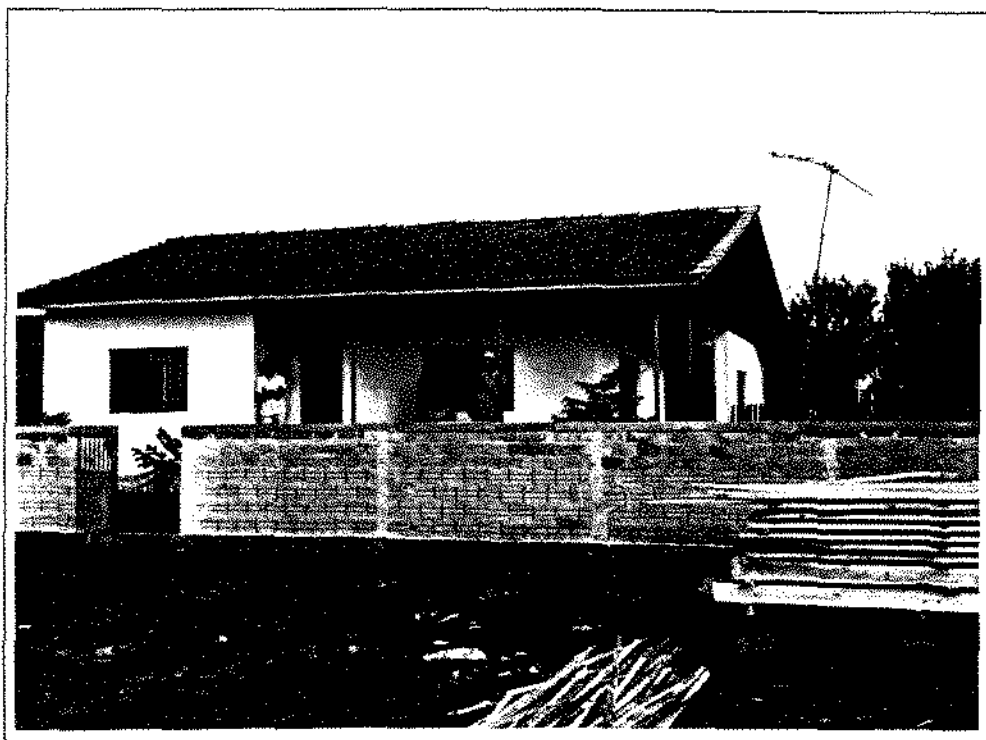


Figura IV.24 RESIDÊNCIA EM ALVENARIA DO MESMO EMPRESÁRIO EM 1992.

Grande parte das empresas, notadamente dos estratos mais ricos, realizaram adicionalmente despesas relativamente consideráveis (também não incluídas nos dados) e desconcentraram o lucro e até mesmo seus patrimônios, em consonância com a evolução biológica e composição sexual das famílias. A seguir deve ficar claro que esses aspectos também afetaram a valorização patrimonial pelo menos de algumas empresas.

IV.7 DESCONCENTRAÇÃO PATRIMONIAL E CRIAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS

A maior parte das empresas estudadas se originaram parcialmente da desconcentração patrimonial que os pais realizaram sob critérios que vigoram na região possivelmente desde o início da

colonização. Um dos critérios estava relacionado com a "aposentadoria" dos pais, isto é, a maneira como os pais procuraram assegurar o consumo e saúde durante a velhice. O costume tem sido escolher um dos filhos, preferencialmente homem e freqüentemente o caçula, como responsável pelas despesas e cuidados até a morte dos pais. Os agricultores referiam-se a essa responsabilidade sob o termo *assumir*. O filho que assume, em compensação, também assume a direção da empresa e herda a residência dos pais, bem como toda ou a maior parte da terra e demais meios de produção. A desistência dos demais irmãos permite que o filho que assume seja privilegiado na partilha do patrimônio paterno²¹⁶:

"Se ele ficar comigo, pois é, como se diz, assumir, daí a gente passa pra ele tudo, se os outros concordar, não sei, porque eles (os demais filhos) não vão querer, que já estão fora. Quem está junto tem que assumir. Que nem esse meu irmão. Então, ele assumiu e pegou tudo. Nos desistimos a ele e ele assumiu, pra cuidar dos pais. Se a gente não morre novo, velho um dia fica. Então, tem que ter um deles pra cuidar. Porque como é que vai ficar?".

A desistência dos irmãos, porém, de parte ou de todo o patrimônio que legalmente lhes corresponde²¹⁷, nem sempre foi consensual, ocorrendo em alguns casos descontentamentos e conflitos:

"Os outros irmãos queriam que eu ficasse

²¹⁶ Isto é, do patrimônio do casal, pois todos os agricultores casaram-se sob regime universal de bens. Em caso de separação, como se sabe, o patrimônio é dividido em partes iguais.

²¹⁷ Os filhos, independentemente do regime de casamento dos pais, têm direito a 50% da parte do pai e da mãe.

junto com os pais, pra dar proteção até o fim da vida. Ai não deu certo, eu saí e fiquei três anos fora. Novamente vieram pra eu voltar. Ai eles me passaram o terreno e graças a Deus, di proteção até o fim, di medicamento, tudo. Dois irmãos ficaram descontentes com a herança. Mas eles vinham só se servir aqui, só tirar coisas. Ai nós fomos batendo um pouco com outros irmãos e a falecida mãe segurou, não soltava tantas coisas de casa. Eles não gostavam de nós. Porque eles vinham só pra tirar".

Sem a desistência dos demais irmãos dificultou-se e, conforme o montante do patrimônio paterno, até impediu-se a "aposentadoria familiar", pois a empresa que o filho assumiria teria que gerar suficiente excedente para arcar não apenas com as despesas dos pais como também com as da sua família (ou futura).

A aposentadoria familiar também não se viabilizou quando nenhum dos filhos teve condições ou desejou assumir a velhice dos pais ou, ainda, quando o único filho que permaneceu morando com os pais era mulher. Neste caso a responsabilidade precisou ser assumida pelo futuro marido, o que nem sempre ocorreu:

"A moda aqui, o mais novo herda a propriedade do pai. Só que não tem dado certo. Porque fica a moça mais nova, casa e vai embora".

Quando não se viabilizou a aposentadoria familiar, quer por essas situações ou simplesmente porque a aposentadoria foi assegurada de forma distinta, por exemplo, na cidade e com um conjunto mais amplo de rendas, os filhos receberam a parte a que legalmente tinham direito, às vezes quando os pais ainda estavam vivos, outras a partir da morte de um deles:

"Quando a mulher morreu, ele pegou a metade pra ele e deu a metade pros filhos. Eles eram quatro, nê. Deu parte igual. Foi dividido tudo igual".

Além da aposentadoria familiar, que as vezes acompanhou-se da aposentadoria oficial e de outras rendas (aluguéis, por exemplo), um outro costume também afetou o valor e composição do patrimônio recebido dos pais:

"Mas aqui o sistema do lugar, do povo, só dá a festa, o enxoval e a mobília pra moça e daí o rapaz é que entra com o terreno, casa, cavalo e... Só se ela precisasse, aí dava-se jeito. Vai depender das condições do rapaz. Agora algum reparte igual pra todos. Mas, eu não sei não porque, o sistema sempre foi assim".

Esse costume estabeleceu uma divisão "sexual" do patrimônio paterno. Note-se que o patrimônio recebido pelas filhas adquiriu a forma de dote, cujo valor normalmente não correspondeu à parte que legalmente lhes cabia no patrimônio paterno. Embora a composição freqüente do dote seja festa²¹⁸, enxoval e mobília, também verificam-se dotes em dinheiro, madeira, cavalos, etc., às vezes destinados aos homens.

Todavia, aqui também houve exceções. Como vimos, alguns pais dividiram o patrimônio entre os filhos por igual, indistintamente de serem homens ou mulheres. Também quando o futuro genro era pobre e desde que os futuros sogros não o fossem, a filha (ou o casal) recebeu inclusive terra.

Além do dote, o patrimônio recebido dos pais deu-se sob a

²¹⁸ Como a festa normalmente não se restringe aos familiares, mas inclui toda a comunidade de moradores, é possível que o valor do dote nem sempre seja insignificante.

forma de herança e doação. A diferença entre ambos consiste em que a herança ocorre após a morte dos pais, enquanto que a doação executa-se em vida. Como a doação é legalmente considerada um adiantamento da parte do patrimônio a que o filho tem direito, às vezes os pais mascararam a doação e o favorecimento de um dos filhos sob venda fictícia ou simbólica de terra.

Observe-se na Tabela IV.13 que quase todas as empresas receberam terra sob a forma de herança²¹⁹ até 1985, cuja participação no estoque de terra própria era também relevante. Note-se que nas empresas 211 (do estrato patrimonial menos pobre), 368, 711, 327, 659 (do estrato intermediário), 203, 358, 721, 628 e 231 (do estrato mais pobre), todo o estoque de terra foi herdado. Mesmo se compararmos a terra herdada até 1985 com o patrimônio desse ano, verifica-se que sua participação supera os 36% em pelo menos 12 das 32 empresas.

A Tabela IV.13 também mostra que entre 1985 e 1992 três empresas receberam mais terra. Repare-se que o aumento de terra conseguido nesse período pelas empresas 608 e 659 foi todo ou quase todo fruto de herança, representando pelo menos a metade de todo o patrimônio incrementado até 1992.

O patrimônio dos pais, finalmente, recebeu-se sob a forma de "posse", que caracteriza-se pelo uso de parte do patrimônio paterno e apropriação do rendimento. O filho homem solteiro morando com os pais usa uma área de terra e instrumentos de trabalho (cavalos, grade, arado, etc.), paternos ou de outros parentes, na produção de determinada mercadoria mas cujo lucro pertence-lhe integralmente.

Evidentemente que a posse verifica-se apenas quando os pais dispõem de terra e instrumentos de trabalho com relativa fartura. Por outro lado, usando os meios de produção paternos ou de outros familiares e apropriando-se do rendimento, o filho solteiro começa a capitalizar-se, a formar o patrimônio inicial da sua empresa,

²¹⁹ Na realidade como herança também incluíram-se casos de doação, pois não foi possível diferenciar-se.

TABELA IV.13 PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DO VALOR DA TERRA HERDADA NO ESTOQUE DE TERRA E NO PATRIMÔNIO.

EMPRESAS	ATÉ 1985		ENTRE 85 E 92	
	HE/TER (1)	HE/PAT (2)	HE/TER (3)	HE/PAT (4)
715p	60	25	0	0
521p	37	19	0	0
211p	100	45	0	0
303i	36	18	0	0
608p	5	3	88	50
137i	13	5	0	0
253p	0	0	0	0
401n	0	0	0	0
429p	54	20	0	0
368i	100	51	0	0
520p	47	20	0	0
711i	100	68	0	0
527p	0	0	0	0
327i	100	37	0	0
659n	100	8	100	82
408p	45	21	0	0
307n	38	24	0	0
402n	0	0	0	0
126p	0	0	0	0
646i	85	36	0	0
203p	100	38	0	0
640n	52	18	0	0
448i	0	0	0	0
358n	100	48	0	0
721p	100	53	(5)	22
267p	0	0	0	0
416p	0	0	0	0
738n	78	48	0	0
122n	55	45	0	0
703n	0	0	0	0
628n	100	60	0	0
231i	100	51	0	0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1983 e Pesquisa de Campo, 1992.

Obs.: (1) participação percentual do valor da terra herdada até 85 no valor do estoque de terra própria disponível em 85; (2) participação percentual do valor da terra herdada até 85 no patrimônio disponível em 85; (3) participação percentual do valor da terra herdada entre 85 e 92 no valor da área de terra incrementada entre 85 e 92; (4) participação percentual do valor da terra herdada entre 85 e 92 no patrimônio incrementado entre 85 e 92; (5) a relação aqui não é possível, pois houve tanto a venda de 1,1 alqueire de terra quanto a herança posterior de 1,0 alqueire da mulher do filho que casou.

independentemente da possível futura herança ou doação:

"Dinheiro, cavalo meu pai me deu. Depois o segundo cavalo eu comprei com o dinheiro que eu trabalhava junto com o pai. Eu tinha minha partinha, minha parcela. Daí eu comprei a casa, a grade, tudo que precisava. Quando casei já tinha tudo isso".

Esse filho, que não deixou de trabalhar na produção do pai, recebeu quando precisou ajuda da família principalmente na época de maior demanda de força de trabalho (na colheita, por exemplo). Em alguns casos essa situação de posse, que nem sempre transformou-se em doação ou herança, persistiu após casamento:

"Eu trabalhava no terreno do pai e daí depois também aqui no terreno do sogro. A produção era só nossa. O pai, a mãe e os irmãos plantava fumo. E daí eu ajudava eles no fumo e eles ajudavam a plantar batata".

Entre 1985 e 1992 grande número das empresas estudadas, embora em graus distintos, também manifestaram desconcentração patrimonial, permitindo a capitalização inicial e até a criação de novas empresas para seus filhos (ver Tabela IV.14). Agora, porém, sob a "marca" da integração. De um lado, na falta de terra, alguns chefes de empresas deram participação no lucro do fumo aos filhos trabalhadores, normalmente aos mais velhos. O caso mais relevante foi o da 711, onde essa participação chegou aos 50% do lucro do fumo:

TABELA IV.14 PARTICIPAÇÃO NO LUCRO BRUTO DISPONÍVEL DO FUMO (LBDfu) E MEIOS DE PRODUÇÃO, DOTES E ESTUDO PROFISSIONALIZANTE RECEBIDOS PELOS FILHOS DOS CHEFES DAS EMPRESAS ENTRE 1985 E 1992.

EM PRE SAS	(%) LBD (1)	ESTUF + ÁREA (2)	ÁREA F+M (3)	TRAT (4)	DOTES (5)	ESTUDO PROFIS (6)
715p	0	sim	sim	sim	sim	0
521p	sim	0	0	0	0	0
211p	0	sim	sim	sim	sim	0
303i	0	sim	sim	sim	0	sim
608p	0	0	0	0	0	sim
137i	0	0	0	0	sim	sim
253p	0	0	0	0	0	0
401n	0	sim	sim	0	sim	0
429p	sim	0	0	sim	0	0
368i	0	0	sim	0	sim	0
520p	sim	0	0	0	0	0
711i	sim	0	0	0	0	0
527p	0	0	0	0	sim	0
327i	0	0	0	0	0	0
659n	0	0	0	0	0	0
408p	sim	0	0	0	sim	0
307n	0	0	sim	0	0	0
402n	0	0	0	0	sim	0
126p	sim	0	0	0	sim	0
646i	0	0	0	0	0	0
203p	0	0	0	0	0	0
640n	0	0	0	0	0	0
448i	0	0	0	0	0	0
358n	0	0	0	0	0	0
721p	0	sim	sim	0	0	0
267p	0	0	0	0	0	0
416p	0	0	0	0	0	0
738n	0	0	0	0	0	0
122n	0	0	0	0	sim	0
703n	0	0	0	0	0	0
628n	0	0	0	0	0	0
231i	0	0	0	0	0	0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: (1) participação percentual no LBDfu ou no número de pés plantados; (2) doação/herança de estufa e terra de planta; (3) doação/herança de terra de planta cultivada com feijão e milho; (4) utilização do trator; (5) inclui festas, mobílias, dinheiro, madeira, etc.; (6) estudo profissionalizante médio, isto é, técnico agrícola e magistério.

"Nós chegamos e pagamos a companhia. Daí o dinheiro que sobra damos a metade pra eles. Essa metade que eles pegam, eles dividem em três partes igual. E a metade nos ficamos pra despesa da casa, nos assumimos tudo. O dinheiro deles é sagrado. É pra roupa, estudo, cavalo, é baile, é festa. Aí ninguém não pede um cruzeiro pra sair, sabe. Aquele dinheiro eles pegam e sabem levar, que pra eles dá pro ano. Cada um compra o que quer. Ele compra cavalo, compra arado e as meninas compram rádio, jogo de quarto, compram enxoval, compram o que elas querem. E cada um dá um pouco pra os mais pequeno, sabe".

Outras empresas (521, 429, 520, 408 e 126) deram o lucro do fumo correspondente a um número determinado de pés de fumo. Em ambos os casos, além de viabilizar-se os gastos dos filhos, existia o objetivo claro de estímulo ao trabalho:

"Sete mil pés fica pra eles. Cada colheita nos vamos separando no paiol. Aí eles ficam incentivados, né".

Nada impede, porém, que esse lucro possa reconcentrar-se temporariamente nas mãos do chefe familiar para a compra de terras ou inovações tecnológicas passíveis de utilização pelos filhos. Foi o caso da compra do trator pela empresa 429:

"Pra ter o que é deles, né. Tem que ir plantando pra quando querem plantar alguma coisa eles tem o dinheiro deles. Quem nem o trator, eles ajudaram comprar pra servir pra todos nós".

Em outras empresas (715, 211, 137, 401, 368, 527, 126 e 122) as reservas líquidas se transformaram em dotes, às vezes prejudi-

cando a valorização patrimonial:

"Tinha gasto. Tinha que fazer casamento das filhas. Três casamentos e a casa e tudo. Serrar a madeira e tudo. Não consegui comprar terra, fiquei no mesmo. Os casamentos saía uma nota, não. Elas preferiram festa que surgiu na primeira e depois foi até a última, pois fiz pra uma tinha que fazer pra outras também. Elas estão bem porque tem as coisas delas. Os maridos tem estufas, tem terra deles. A outra tem trator, tem tudo".

O estudo dos filhos, considerado como herança, também absorveu parte dos saldos conseguidos. Sua importância foi maior particularmente nas empresas com saldos mais modestos e quanto mais profissionalizante foi o estudo (303, 608 e 137). De um lado, em função das despesas (transporte, roupa, etc.) e, de outro, porque nem sempre foi possível contar com eles no trabalho.

Outras empresas (715, 211, 303, 401 e 368), que inicialmente concentraram mais do que uma estufa, foram além do dote, estudo profissional e da mera distribuição do lucro do fumo e permitiram o uso e até deram posteriormente como doação/herança a segunda ou terceira estufa, juntamente com terra e às vezes outros meios de produção, aos filhos mais velhos solteiros que desejavam ter sua própria empresa. Esses combinaram com os outros irmãos a execução conjunta de todas as tarefas e também a utilização do lucro correspondente, inclusive do feijão e milho, conseguindo também formar novo patrimônio agora registrado no seus nomes:

"Nós trabalhamos tudo junto. Fazemos a lavoura do pai e a nossa. Quando a gente vende a lavoura às vezes aparece um negócio, algum terreno. A gente combina entre os três irmãos aqui e toca fogo. O outro irmão que também trabalha não entra porque

é meio novo ainda e o pai dá um pouco pra ele".

A Figura IV.25 mostra que a valorização patrimonial conseguida entre 1985 e 1992 ficou parcial ou totalmente sob doação/herança e mesmo propriedade dos filhos mais velhos de alguns chefes de empresas, particularmente do estrato menos pobre. Nos casos das empresas 211, 721 e 401 o patrimônio desconcentrado a favor dos filhos (notadamente terras e estufas) superou a variação alcançada no período. Noutras palavras, nessas empresas houve inclusive desconcentração de patrimônio prévio a 1985.

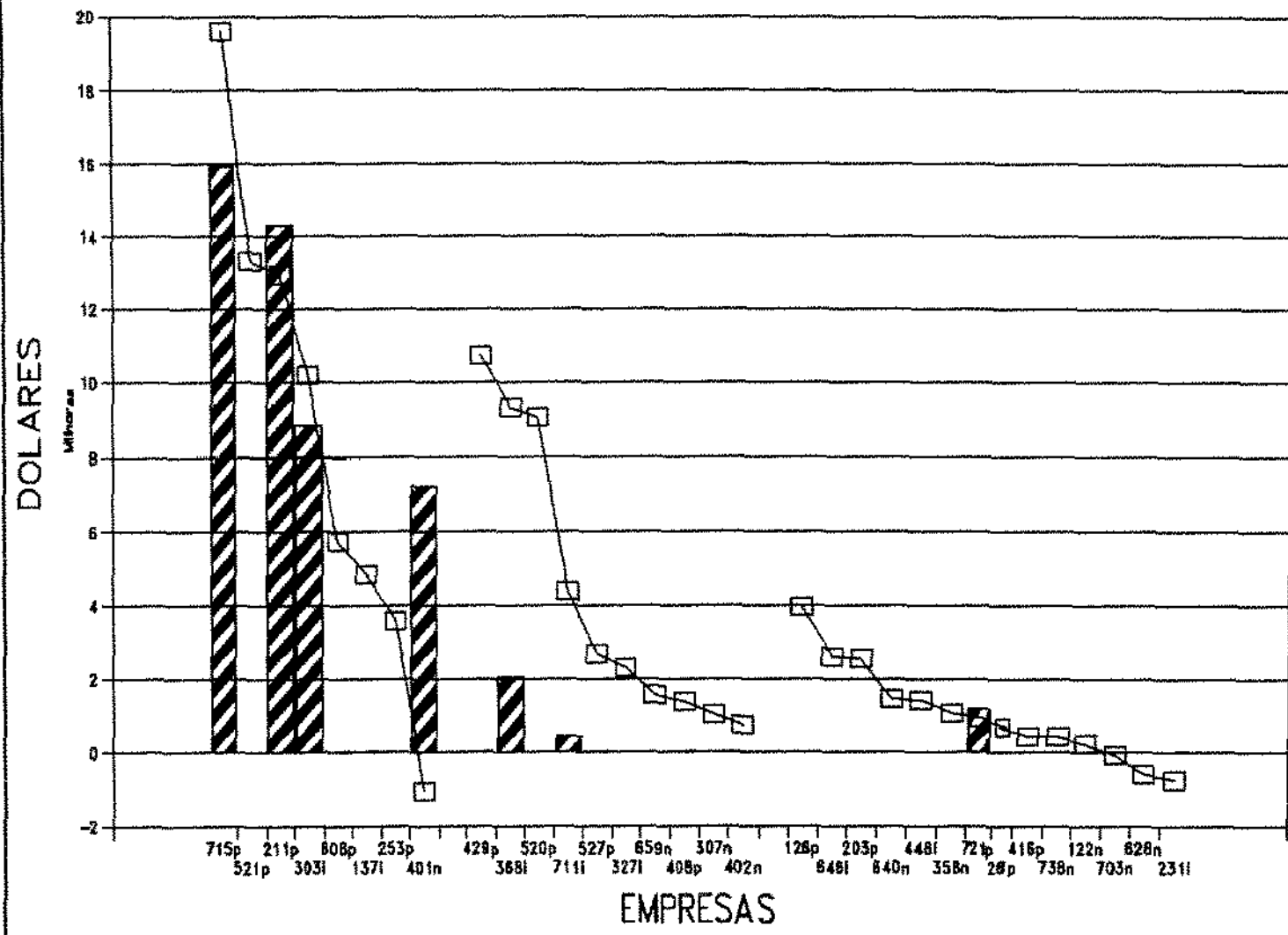
A explicação é fornecida pelas Figuras IV.26 a IV.31 que apresentam os trabalhadores familiares por sexo, faixa etária e os pais com mais de 50 anos em 1985 e 1992, dando uma idéia da evolução e composição dos membros familiares trabalhadores.

As Figuras IV.26 e IV.27 contemplam o estrato de empresas menos pobre. Note-se que a desconcentração patrimonial a favor dos filhos ocorreu exatamente nas famílias mais velhas, onde o chefe familiar (pai) tinha mais de 50 anos a partir de 1985 e os filhos trabalhadores mais velhos eram homens. Além disso, todas essas empresas conseguiram comprar terra e instalar mais do que uma estufa até 1992. Essa relação, porém, foi mais clara quanto menos pobre era a empresa familiar paterna.

As Figuras IV.28 e IV.29 mostram o estrato intermediário. Repare-se que nas empresas com famílias mais velhas apenas a 368 desconcentrou meios de produção a favor dos filhos, pois as demais além de mais pobres dispuseram de apenas uma estufa no período²²⁰. Nessas empresas os chefes aguardam a definição ex-post de qual

²²⁰ Observe-se na Figura IV.25 que o filho da 711 também dispôs de alguns meios de produção, embora o pai ainda não tivesse mais de 50 anos. Esse patrimônio correspondia a compras de cavalos, arado, etc., realizadas pelo filho homem mais velho (18 anos), graças à maior participação no lucro do fumo.

TODAS AS EMPRESAS



PATR FILHOS 85-92
 VARI PATRIM 85-92

Figura IV.25 PATRIMÔNIO RECEBIDO DOS PAIS E FORMADO PELOS FILHOS ENTRE 1985 E 1992, em dólares. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

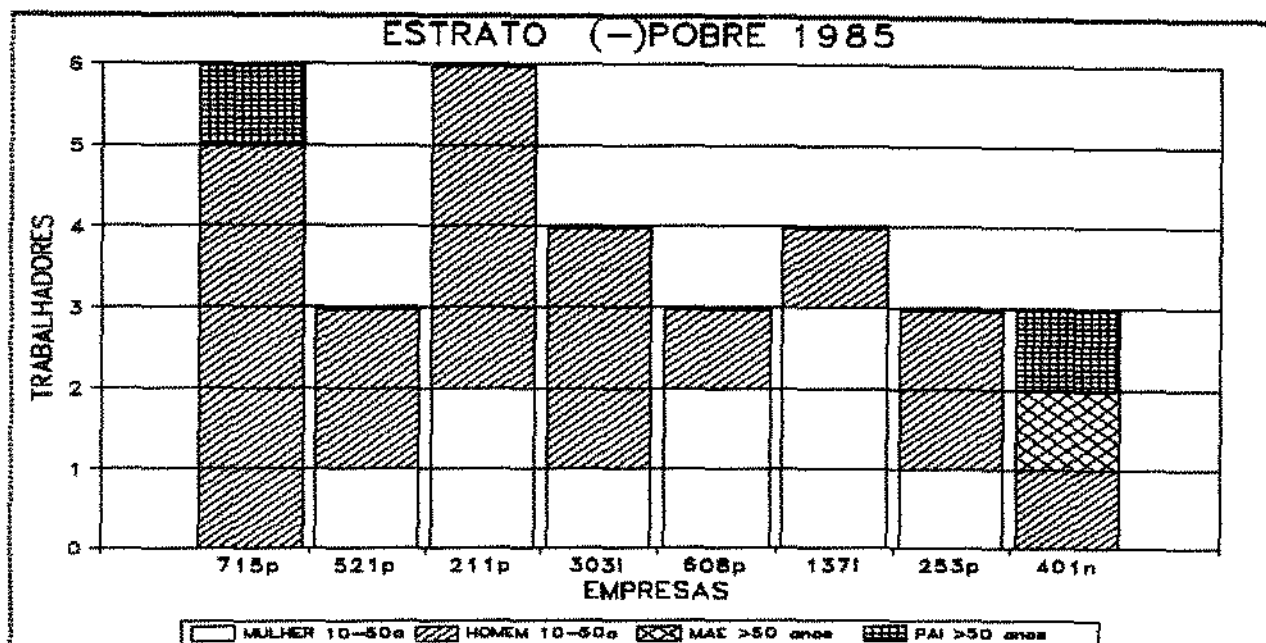


Figura IV.26 TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO MENOS POBRE EM 1985. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985.

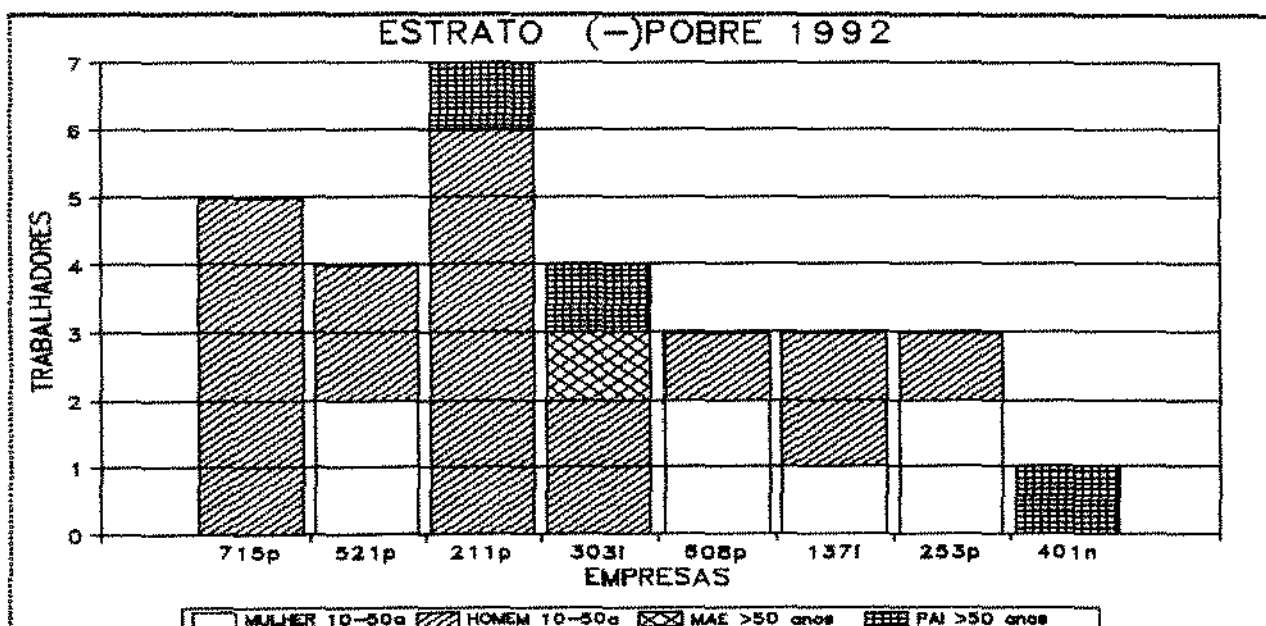


Figura IV.27 TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO MENOS POBRE EM 1992. Fonte: Pesquisa de Campo, 1992.

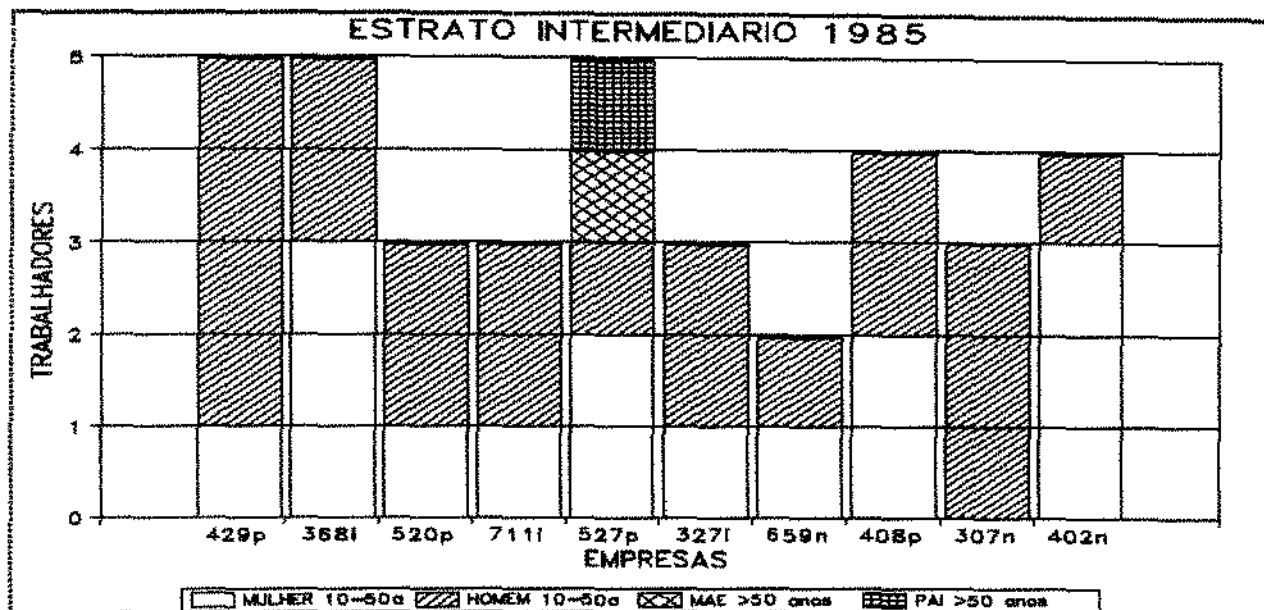


Figura IV.28 TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO INTERMEDIÁRIO EM 1985. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985.

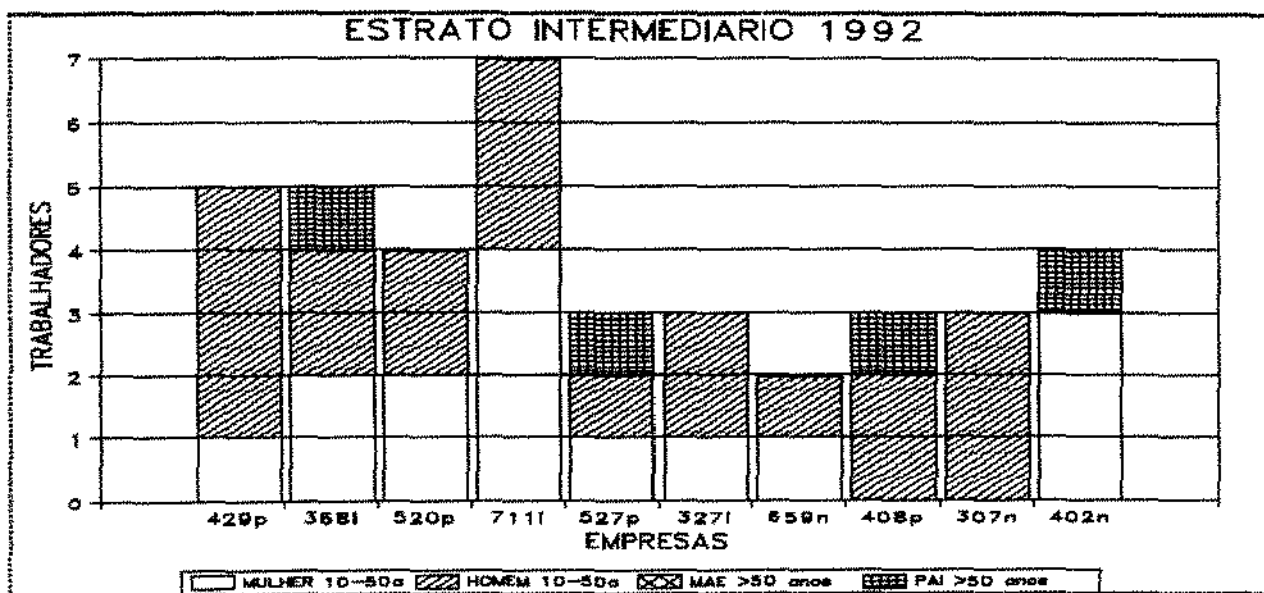


Figura IV.29 TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO INTERMEDIÁRIO EM 1992. Fonte: Pesquisa de Campo, 1992.

dos filhos (homem ou mulher/genro) poderá cuidar deles durante a velhice.

As Figuras IV.30 e IV.31 mostram o estrato mais pobre. Note-se que apenas na 721 houve desconcentração patrimonial, exatamente porque nesse caso o único filho homem (que casou em 1990) já tinha assumido a velhice dos pais e da irmã doente. Nos demais casos aguarda-se a definição ex-post da aposentadoria familiar (646, 267 e 416) ou nem mesmo isso, pois inexistente sucessor ou filha morando com os pais (640, 122 e 628).

Cabe observar, por último, que apenas a desconcentração patrimonial de algumas empresas menos pobres (715, 211, 303 e 401) viabilizaram estudo profissionalizante e novas empresas a todos os filhos homens mais velhos que desejaram. Essas empresas novas, por outro lado, também dispunham de alguns dos componentes do patamar mínimo de produção (atual), isto é, de estufa própria e terra de planta suficiente para fumo, feijão e milho. Porém, essa desconcentração e criação de novas empresas e/ou pagamento de estudo profissionalizante resguardou as condições necessárias à aposentadoria familiar:

"Eram quatro estufas (convencionais). Uma dei pro Jandir que casou e está morando no meu terreno. Outra di pra Geraldo. A outra pra Jaelcio e vou deixar uma pro filho que ficar em casa. O Joamar está estudando. Eu acredito que ele não vai precisar de estufa. Ele não vai com a luta de fumo. Ele depende de outro tipo de ajuda. Uma estufa tenho que deixar até eu morrer pra quem fique em casa. Quem fica em casa toma conta do pai. Quem cuida de nos veio, tem que ficar com uma estufa pra salvar nossa situação, né.

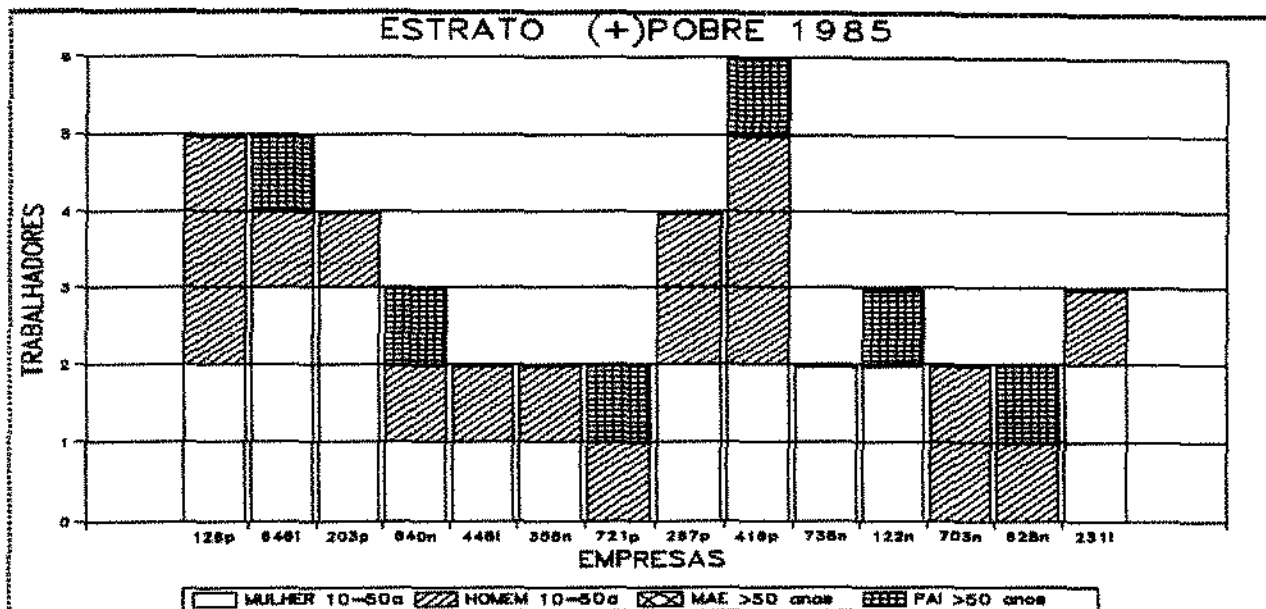


Figura IV.30 TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO MAIS POBRE EM 1985. Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985.

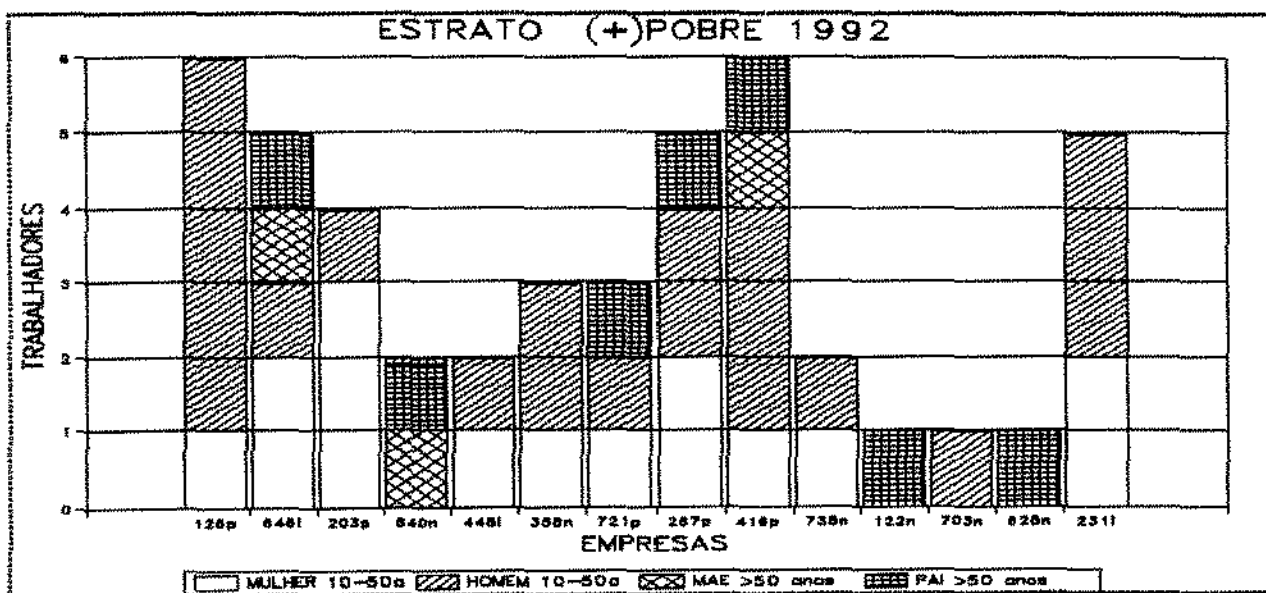


Figura IV.31 TRABALHADORES FAMILIARES POR SEXO E FAIXA ETÁRIA DAS EMPRESAS DO ESTRATO MAIS POBRE EM 1992. Fonte: Pesquisa de Campo, 1992.

*Esse fica com o resto da propriedade. Só Deus sabe quem vai ficar. Pode ser um filho, pode ser um genro*²²¹.

A desconcentração da 368 também aponta no mesmo caminho, embora para viabilizar empresas com pelo menos o patamar mínimo a todos os filhos homens (que desejam) ainda precisa de uma maior valorização patrimonial (ou destocar a área de faxinal que há tempo deseja mas os órgãos públicos proíbem²²²). É o caso também das empresas com famílias mais novas 429, 711, 126 e, ainda, das 521 e 520 cujas famílias têm mais filhos homens aquém dos 10 anos.

Nas demais empresas com famílias com mais de um filho homem, bem como com filhas cujos futuros maridos e sogros forem igualmente pobres, a proletarização não parece descartada, particularmente nas empresas mais pobres (267, 416 e 231).

²²¹ Esse depoimento corresponde a uma das três empresas familiares com áreas acima de 50 hectares, não entrevistadas em 1985 mas que se destacaram-se na produção de fumo no município. Uma com três estufas, outra com 4 e a outra com 6. Essa última, com duas estufas elétricas, era o maior fumicultor individual do município na safra 91/92 com 220 mil pés de fumo. Todas elas pretendiam ou realizaram a desconcentração patrimonial sob os mesmos critérios: aposentadoria familiar e divisão sexual do patrimônio.

²²² Essa área está toda cercada e seu uso é privativo do proprietário, mas igualmente comporta floresta nativa. Daí a necessidade de autorização dos órgãos oficiais para efeitos de destoca, embora essa permissão nem sempre seja aguardada e respeitada pelos empresários na região.

IV.8 CONCLUSÕES

Os empresários familiares integraram-se às agroindústrias porque avaliaram que o fumo, sob os pontos de vista da pouca terra de planta disponível e da incerteza, apresentou expectativas de ganho (lucro) maior em relação aos cultivos tradicionais da região (feijão, milho, batata inglesa, etc.).

Porém, a despeito dessas vantagens, algumas empresas não se integraram (122, 738, 628 e 703) porque não tinham terra de planta (necessária como contrapartida ao financiamento) e/ou dois trabalhadores (casal) aquém dos 50 anos (mínimo necessário para operar-se uma estufa). Esse último motivo, isto é, a não disponibilidade de pelo menos dois trabalhadores familiares, explica a exclusão dessa atividade intensiva nos portfólios das empresas 401 e 640. Outras cogitavam em integrar-se (307 e 358) ou já tinham decidido construir a estufa própria (659) após a herança de terra de planta recebida ou, ainda, decidiram retomar a estufa do parceiro (402).

Quem se integrou, por outro lado, não excluiu os cultivos/animais tradicionais dos portfólios, pois tal atitude acentuaria o risco de bancarrota. Quem se integrou também não reforçou a dependência do trabalho assalariado. As empresas integradas, pelo contrário, face à rentabilidade e enorme demanda de força de trabalho da estufa, dependeram crescentemente da oferta de trabalhadores que as famílias proporcionaram.

Quem se integrou, finalmente, teve acesso estável ao crédito e a um conjunto inicial de inovações tecnológicas (estufa, implementos e insumos químicos), conseguiu aumentar o tamanho, lucro, saldo monetário e, também, atingir o patamar mínimo de produção, que proporcionou maior valorização patrimonial com melhoria do consumo familiar.

Todavia, o patamar mínimo requereu que as empresas tivessem, primeiro, famílias com pelo menos três trabalhadores na safra 84/85 e quatro na safra 91/92; segundo, a propriedade da estufa e sua utilização a partir de níveis próximos à plena capacidade; e

terceiro, a propriedade de pelo menos um alqueire de terra de planta. Mas nem todas as empresas que se integraram dispuseram dessas pré-condições, particularmente as mais pobres 448, 721, 267, 416 e 231. Em algumas delas, bem como em outras que não se integraram, a proletarização dos filhos (ou de alguns deles) não pode ser descartada.

Algumas outras empresas integradas (715, 521, 211, 303, 429, 368, 520, 711, 126, 646 e 203), inversamente, conseguiram pelo menos operar com o patamar mínimo, mas nem todas eram previamente as mais ricas em 1985. As seis primeiras, ainda, enfatizaram também nos portfólios cultivos que contribuíram na ampliação do lucro e na redução do esforço do trabalho familiar.

Não obstante, mesmo entre as onze empresas mais bem sucedidas, a valorização patrimonial e melhoria do bem-estar familiar foram diferenciadas. Em parte devido à inclusão do fumo nos portfólios desde a safra 84/85. Porém, principalmente como consequência da maior disponibilidade inicial de terra de planta e posterior incorporação de adicionais inovações tecnológicas e áreas de lavoura.

A valorização patrimonial conseguida, entretanto, tanto na forma de ativos reais (estufas, terras, etc.) quanto na de liquidez (lucro e saldo monetário), foi desconcentrada a favor dos filhos sob a influência dos costumes regionais que guardam relação com a evolução biológica e composição sexual das famílias. Dotes, estudo, participação no lucro do fumo, doações/herança e compra de ativos reais em nome de filhos mais velhos fizeram parte da desconcentração patrimonial. Quanto menos pobre a empresa e mais velha a família mais claramente observou-se a desconcentração patrimonial e sua contrapartida: a criação de novas empresas para todos os filhos homens mais velhos que desejaram e em condições de operar com algumas das pré-condições do atual patamar mínimo (estufa e terra de planta suficiente e própria). Às vezes (caso das empresas 303, 608 e 137) a desconcentração viabilizou também o estudo profissionalizante aos filhos homens e mulheres que desejaram.

A desconcentração, por último, também afetou a valorização

patrimonial das empresas mas cuja real importância não foi possível avaliar-se. Por outro lado, ao desconcentrar o patrimônio eliminaram-se (ou reduziram-se) as chances do empresário familiar "virar" capitalista, isto é, que o tamanho da empresa que restou aos pais após a desconcentração (ou ao filho/genro que assumiram a aposentadoria familiar) possa dispensá-los do trabalho direto e requerer apenas trabalho gerencial.

CAPÍTULO V

CONCLUSÕES

A INTEGRAÇÃO

As agroindústrias de fumo constituem um oligopsônio bem peculiar: viabilizam o acesso ao crédito, transição tecnológica, requalificação da força de trabalho e garantem a compra da produção. Em contrapartida, afetam o tamanho de produção e impõem o padrão técnico na produção da matéria-prima. Mais ainda, embora não haja maiores empecilhos à saída, inexiste livre entrada de produtores nos mercados onde elas atuam. Quer dizer, a decisão dos produtores pela integração requer previamente a autorização das agroindústrias. Dessa maneira, conseguem controlar a padronização, qualidade e volume da oferta desejada.

Entretanto, nem por isso a integração transforma-se numa relação de subsunção formal do produtor à agroindústria: diferentemente da situação de que trata a subsunção formal, o trabalhador direto não está separado dos meios de produção nem utiliza uma base tecnológica pré-existente à integração. A análise dos trabalhos que estudaram a integração utilizando esse conceito marxista parece mostrar exatamente o inverso: os produtores integrados apropriam-se de excedente monetário. Além disso, o controle técnico e do tamanho da produção por parte das agroindústrias tem amplitude relativa, pois o cultivo (ou criação do animal) integrado freqüentemente constitui um dos investimentos dos portfólios dos produtores, isto é, uma entre as distintas aplicações dos recursos (líquidos ou não) e do trabalho familiar em atividades que geram rendimentos.

Nosso estudo mostrou que todos os empresários familiares que se integraram elevaram os lucros e saldos monetários. Mais ainda, boa parte deles enriqueceram consideravelmente.

Isso foi possível, primeiro, face à expressiva expansão das agroindústrias de fumo na MRH Colonial de Irati no anos 80, em particular em Rio Azul; e segundo, pela redefinição do patamar mínimo de produção. Com o fumo o patamar vai requerer, diferentemente de quando é tentado apenas com feijão e outros cultivos/animais tradicionais, menos terra (um recurso extremamente restrito para a maior parte dos empresários familiares da região), novas

instalações, equipamentos e insumos (todas financiadas) e muita força de trabalho. É verdade que ao aumentar a requisição de força de trabalho as empresas com pequenas famílias não conseguem atingir o patamar (e às vezes nem mesmo integrar-se). Todavia, essa restrição pode desaparecer à medida que evolui a família e incorpora novos trabalhadores.

O importante a destacar é que com a expansão das agroindústrias o patamar fica acessível inclusive para os empresários pobres, cujas opções de investimento e chances de progresso eram bastantes reduzidas pelo menos desde o início dos anos 70. Esses empresários coexistiam com um faxinal que revelava sintomas claros de desagregação, possuíam áreas de lavoura cada vez menores e menos férteis e, ainda, sofriam a pressão sobre suas terras dos empresários ricos e privilegiados da modernização conservadora.

O PATAMAR MÍNIMO DE PRODUÇÃO E A DIFERENCIAÇÃO

A idéia de patamar mínimo de produção, isto é, o tamanho que pode proporcionar um lucro ou excedente monetário capaz de assegurar a valorização patrimonial e a melhoria do bem-estar familiar, parece explicar adequadamente a diferenciação patrimonial dos empresários familiares verificada entre 1985 e 1992.

Entretanto, diferentemente do que inicialmente imaginávamos, a disponibilidade ou não dos recursos e da força de trabalho requeridos pelo patamar não polarizou os empresários entre ricos e pobres. Na realidade, a despeito da persistência da heterogeneidade no desempenho individual, os dados permitiram distinguir três grupos de empresários.

O primeiro, embora sem integrar-se e sem operar com o patamar, conseguiu preservar o patrimônio. Noutras palavras, mesmo nesse grupo não se observou incremento da pobreza (isto é, redução patrimonial), salvo em um caso bem específico.

A preservação do patrimônio foi possível graças às receitas

monetárias conseguidas fora do estabelecimento, algumas delas (salários e aluguéis, por exemplo) em grande medida viabilizadas pela própria expansão econômica que acirrou a demanda em vários mercados regionais. Em Rio Azul, por exemplo, segundo estimativas da Prefeitura, as agroindústrias creditaram nas contas bancárias dos fumicultores em 1992 algo em torno de dois milhões de dólares. Um valor totalmente impensável dez anos atrás.

Todavia, a julgar pelo montante dos saldos monetários obtidos e pelas visitas que realizamos às residências novamente em 1992, o bem-estar familiar não melhorou.

A análise evidenciou os diversos motivos pelos quais os empresários não se integraram nem operaram com o patamar mínimo, entre eles a saída de filhos e velhice dos membros trabalhadores remanescentes e, também, a resistência às vantagens da integração, isto é, a insistência de alguns em "apostar" no feijão e milho com recursos claramente insuficientes. Esses últimos, porém, pretendiam integrar-se a partir da safra 92/93.

O segundo grupo, embora integrado, não dispôs dos recursos e da força de trabalho exigidos pelo patamar; enfrentou, sobretudo, restrições de terra e mão-de-obra: dificuldade de alugar terras adicionais e necessárias à expansão da produção e reduzido número de membros trabalhadores, quer porque as famílias envelheciam (saída de filhos) quer porque ainda eram muito novas.

Aqui, ainda que modesto, nota-se um melhor desempenho patrimonial e do bem-estar familiar, notadamente com relação ao consumo. Acesso a energia elétrica e eletrodomésticos variados foram observados generalizadamente no grupo.

O terceiro grupo, por último, que permaneceu integrado ou se integrou após 1985, mas que operou com o patamar mínimo, valorizou expressivamente o patrimônio e melhorou significativamente o bem-estar familiar. Tanto o valor quanto a composição dos ativos acrescentados mostram esses resultados com nitidez.

Os dados evidenciaram que nem todos os empresários que conseguiram atingir e até mesmo superar o patamar eram os mais ricos em 1985. Todos tinham famílias não apenas com suficientes

trabalhadores, mas também entre a fase intermediária e a final da evolução (biológica), isto é, famílias onde grande parte e até todos os membros familiares eram trabalhadores e a saída de filhos devido a casamento apenas começava. Além disso, aqueles que se integraram antes valorizaram mais o patrimônio. Todavia, a razão principal da heterogênea valorização patrimonial entre eles foi a maior disponibilidade inicial de terra de planta e posterior incorporação de adicionais inovações tecnológicas e áreas de lavoura.

A idéia de patamar mínimo pode explicar, aparentemente, a diferenciação social, isto é, os processos de conversão do empresário familiar em empresário capitalista ou proletário.

Caso aqueles que operam com o patamar alcancem um enriquecimento ainda maior, associado com alterações nos critérios de desconcentração, é provável que a família ou o(s) filho(s) sucessor(es) possa restringir a participação ao trabalho gerencial, abster-se do trabalho direto e virar capitalista. A forma concreta e mais representativa do empresário capitalista que foi possível observar em Rio Azul residia na cidade, suas estufas encontravam-se com parceiros, explorava feijão e milho (solteiros) com o auxílio da motomecanização e de assalariados permanentes e temporários e freqüentemente tinha negócios no comércio local.

Entretanto, enquanto que a transformação dos empresários familiares bem sucedidos em capitalistas é uma possibilidade bastante longínqua, a proletarização de pelo menos alguns filhos de quem não opera com o patamar não parece descartada. Acreditamos, inclusive, que, caso as agroindústrias não tivessem se expandido tão expressivamente em Rio Azul, arregimentando ao redor de 60% dos produtores e dinamizando-os economicamente, teríamos observado não apenas um incremento da pobreza e migração de filhos como também a extinção de algumas das empresas mais pobres em 1985.

A DESCONCENTRAÇÃO, DIFERENCIAÇÃO E NOVAS EMPRESAS

Um outro elemento relacionado com a diferenciação diz respeito à desconcentração patrimonial a favor dos filhos, que não se restringe à herança nem a ativos reais. Ela inicia-se com os pais ainda vivos e a favor dos filhos mais velhos e compreende igualmente dotes, doação ou vendas simbólicas, posse e uso de parte do patrimônio e apropriação do rendimento, participação no lucro, etc.

Não obstante, na medida em que meios de produção, rendimentos e poupanças são destinadas aos filhos, a desconcentração afeta a valorização patrimonial embora, em contrapartida, tenha contribuído ao fortalecimento do convívio e laços familiares e dos próprios costumes.

A desconcentração patrimonial é um processo paralelo à valorização patrimonial. Ao mesmo tempo que o patrimônio vai sendo valorizado também vai sendo desconcentrado a favor dos filhos mais velhos sob a influência de dois critérios ou costumes: a aposentadoria familiar e a divisão sexual do patrimônio.

O primeiro costume impõe um limite à desconcentração: não pode comprometer a aposentadoria dos pais, isto é, a empresa remanescente precisa viabilizar um excedente suficiente para assegurar o consumo e saúde dos pais durante a velhice e também o bem-estar do filho (e futura família) que assume esse compromisso. O segundo costume pressupõe que, quando chegar o momento do casamento, cabe ao filho homem entrar com a residência, terra e demais meios de produção, enquanto que à mulher cabem o enxoval, mobília e a festa.

Todavia, a relação entre a valorização e a desconcentração patrimonial revelou-se clara apenas nas empresas que operam com o patamar, vale dizer, apenas nas mais ricas. Além disso, revelou-se clara somente nas empresas com famílias mais velhas. Quer dizer, a desconcentração patrimonial é um processo paralelo à evolução das famílias que enriquecem. Somente nelas a desconcentração patrimonial viabilizou novas empresas aos filhos homens mais velhos que

desejaram e, o que é extremamente importante, em condições de operar com algumas das pré-condições do atual patamar mínimo.

Nas empresas que se encontram abaixo do patamar mínimo, portanto, que valorizaram os patrimônios modesta ou inexpressivamente, e adicionalmente com famílias velhas, não houve a desconcentração patrimonial ou esta foi insignificante. Aqui, os pais procuram apenas repassar a empresa a um único filho, de modo a viabilizar a aposentadoria familiar.

A RACIONALIDADE ECONÔMICA

O caso por nós estudado revelou claramente que os empresários familiares perseguem tanto a valorização patrimonial quanto o bem-estar da família. Esse duplo objetivo somente não foi observado nas empresas com famílias velhas e sem filhos sucessores. Nelas a vida da empresa coincidia com o final das famílias sem sucessor e, embora conseguindo preservar o patrimônio, o bem-estar aproximava-se do nível de subsistência. Aqui, inclusive, notou-se uma "renúncia" à valorização patrimonial.

Nos demais casos, pelo contrário, a valorização patrimonial e melhoria do consumo familiar foram tentadas. Além disso, dado o menor grau de urbanização da MRH Colonial de Irati, procuraram concretizar ambos objetivos principalmente através do investimento produtivo. Entre 1985 e 1992 alguns cultivos tradicionais foram excluídos dos portfólios, outros ampliados e outros novos como o fumo inseridos pela primeira vez. Essas decisões de produzir e investir revelam uma certa lógica ou racionalidade econômica.

Os empresários avaliam as expectativas de lucro de atividades produtivas alternativas sob três pontos de vista. Primeiro, sob o ponto de vista dos recursos disponíveis. Compara-se os lucros que poderiam proporcionar a área, instalações, maquinário e dinheiro disponíveis quando alocados em cultivos alternativos. Segundo, sob o prisma da incerteza do lucro. Vários são os fatores considerados,

inclusive as incertezas relativas aos mercados, mas os depoimentos destacam a incerteza-natureza. Ela diz respeito à incerteza de que após a decisão do plantio as condições climáticas ideais coincidam com as necessidades biológicas de desenvolvimento dos cultivos e permitam ainda sua exploração econômica. Finalmente, sob o ângulo das expectativas de trabalho. Os empresários familiares também avaliam as expectativas de trabalho direto de cada uma das opções de quanto produzir e investimento.

A avaliação, por outro lado, não se restringe ao lucro. Adicionalmente levam em conta o passivo do portfólio: o financiamento das atividades alternativas em consideração e o correspondente risco de bancarrota. É esse risco que leva os empresários a diversificar o investimento, inclusive com cultivos/animais para o auto-consumo (pois reduzem despesas).

Evidentemente que os empresários familiares procuram atingir seus objetivos escolhendo as atividades mais favoráveis, isto é, aquelas que apontam lucros mais vantajosos sob os pontos de vista dos recursos disponíveis, incerteza e expectativas de trabalho e, ainda, que apontam menores riscos.

Todavia, a inclusão do fumo no portfólio não é uma decisão vantajosa em termos absolutos. É verdade que o fumo, em relação ao feijão, que constitui o principal cultivo alternativo na região, assinala expectativas de maior lucro sob os prismas da incerteza e recursos disponíveis e, aparentemente, com menor risco. Os dados analisados evidenciam que os empresários que se integraram elevaram os lucros. Em contrapartida, esse maior lucro do fumo é desvantajoso sob o prisma das expectativas de trabalho direto. *"Se quiser fazer dinheiro com fumo, é o prejuízo que tenho"* sintetiza muito bem o depoimento de um produtor.

À medida, porém, que os empresários enriquecem comprando novas terras, estufas, máquinas/equipamentos vão enfatizando nos portfólios também o milho e feijão solteiros. Essas decisões de produzir e investir parecem mostrar que os empresários procuram aumentar o lucro anual com cultivos que, embora de maior incerteza e risco e de menor lucro por unidade de área, contribuem paralela-

mente na redução do esforço de trabalho e na melhoria do bem-estar familiar. É possível que essas decisões de produzir e investir tenham inclusive elevado a relação lucro por jornada de trabalho.

AS CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA

Para resumir, acreditamos que foram três as principais contribuições desta pesquisa. Primeiro, que o conceito de subsunção formal é inadequado para tratar da relação de integração. Constatamos, ao contrário da maior parte de pesquisas sobre o tema, que a integração redundava em aumento do patrimônio e melhoria do bem-estar familiar, particularmente quando se opera pelo menos com o patamar mínimo de produção. Segundo, que a idéia do patamar mínimo de produção explica adequadamente a desigualdade patrimonial. Finalmente, que o "pequeno produtor familiar integrado" não é nenhuma modalidade do trabalhador assalariado, nem empresário capitalista típico e nem mesmo camponês, mas **empresário familiar**. Com efeito, ao perseguir a valorização patrimonial e não apenas a melhoria do bem-estar como o camponês, age no mercado como empresário, investindo seu capital nas atividades com expectativas de maior lucro e menor risco. Todavia, diferentemente do empresário capitalista, também age avaliando as expectativas de trabalho direto das atividades alternativas.

Além disso, a valorização patrimonial é afetada por alguns aspectos que não atuam na empresa capitalista. Em primeiro lugar, pelo desenvolvimento da família: famílias velhas e sem sucessores renunciam à valorização patrimonial. Em segundo lugar, pelo objetivo paralelo de melhoria do bem-estar: quanto mais pobre a família maior a dificuldade até mesmo em compatibilizar ambos objetivos. E, em terceiro lugar, pela concomitante desconcentração patrimonial a favor dos filhos, o que dá origem a novas empresas familiares. Noutras palavras, embora o pequeno produtor familiar integrado atue no mercado como empresário, seu caráter familiar imprime certa

especificidade a esse comportamento, observável nas decisões de produzir e investir e na valorização patrimonial.

A AMOSTRA

Todas as conclusões, convém lembrar, pautam-se numa pequena amostra de estabelecimentos rurais do município de Rio Azul. O registro de informações em 1985 e 1992 dos mesmos produtores, através de questionários, depoimentos, etc., permitiu analisar e esclarecer questões impossíveis de conseguir-se com os dados secundários disponíveis.

A rigor, entretanto, as conclusões restringem-se a Rio Azul e, acreditamos, a grande parte da MRH Colonial de Irati (ZEC A), cuja ocupação, estrutura fundiária, quadro natural, etc. é semelhante.

Não há dúvidas de que novas pesquisas em outras regiões seriam necessárias para confirmar ou para relativizar nossas conclusões. Todavia, o estoque já existente e relativo aos aspectos aqui tratados leva a crer que nossas conclusões podem ter um caráter mais geral. Os trabalhos já citados de FRIEDMANN, JEAN, LOVISOLO, PAULILO e os recentes de WANDERLEY, entre outros, são bastante incentivadores nesse sentido.

BIBLIOGRAFIA

ABRAMOVAY, Ricardo. De camponeses a agricultores, paradigmas do capitalismo agrário em questão. Campinas, 1990. Tese de Doutorado, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP, mimeo.

AGROANALYSIS. Rio de Janeiro, IBRE/FGV, vol 11, (2), fevereiro de 1987.

ARCHETTI, Eduardo P. La comuna campesina en Rusia. IN: CHAYANOV, Alexander V. La organización de la unidad económica campesina. Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1985, p.321-332.

BALHANA, A. P. Política Imigratória do Paraná. Revista Paranaense de Desenvolvimento. Curitiba, maio/junho, 1969.

BARTHELMES, A. Ocupação e organização do Paraná Velho. Boletim Paranaense de Geografia. Curitiba, (6/7), 1962.

BERNARDES, L. M. C. Crescimento da população do Estado do Paraná. Revista Brasileira de Geografia. São Paulo, abril/junho, 1951.

CHANG, M. Y.. Sistema Faxinal: uma forma de organização camponesa em desagregação no centro-sul do Paraná. Londrina, IAPAR, 1988, 124p (IAPAR, Boletim técnico, 22).

CHAYANOV, Alexander V. La organización de la unidad económica campesina. Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1985.

-----, . Sobre la teoría de los sistemas económicos no capitalistas. IN: ARICÓ, José (Org.). Chayanov y la teoría de la economía campesina. Mexico, Ed. Pasado y Presente, p.49-79, 1981.

CODESUL. Subdivisão, posse e uso da terra no Paraná. Curitiba, 1976.

CRAVO, V.Zicarelli. A lavoura de fumo em Irati, a produção familiar & capitalismo. Curitiba, Estante PARANISTA 17, 1982.

DELGADO, Guilherme da C. Capital financeiro e Agricultura no Brasil. São Paulo, Icone Ed.- Ed. da UNICAMP, 1985.

DORETTO, Moacyr. Caracterização do processo de diferenciação camponesa na modernização capitalista: o caso da microrregião Colonial de Irati-Pr. Campina Grande, 1991. Tese de Mestrado, UFPB, mimeo.

FAO. Natural Resources and the Environment. IN: _____. Potentials for Agricultural and Rural Development in Latin America and the Caribbean. Roma, 1988.

FASIABEM, M do C. et alii. Avaliação de alternativas tecnológicas introduzidas em sistemas de produção diversificados. Londrina, IAPAR, 1990, 40p. (Boletim técnico, 34).

FLEISCHFRESSER, V. Modernização tecnológica da agricultura: contrastes regionais e diferenciação social no Paraná na década de 70. Curitiba, Livraria do Chain, 1988. 153p.

FRIEDMANN, Harriet. Simple Commodity Production and Wage Labour in the American Plains. The Journal of Peasant Studies, 6(1): 71-100, 1978a.

-----, . The Family Farm and the international Food Regimes. IN: SHANIN, T. (Eds.). Peasants and Peasant Societs. London, Basil Blackswell, 1987, p.247-258.

-----, . Household Production and the National Economy: Concepts for the Analysis of Agrarian Formations. The Journal of Peasant Studies, 7(2):158-184, 1980.

-----, . Patriarchy and Property: a reply to Goodman and Redclift. Sociologia Ruralis, 16(2): 186-194, 1986.

FUENTES, R. L. et alii. Identificação de zonas Edafoclimáticas e Sócio-Econômicas Homogêneas na Região de Irati, Pr. Londrina, IAPAR, mimeo.

GABARDO DA CAMARA, M. R. Transformações agrícolas e êxodo rural no Paraná na década de 70. São Paulo, 1985. Tese de Mestrado, Departamento de Economia da FEA da USP, mimeo.

GOODMAN, D.; SORJ, B. & WILKINSON, J. Agroindústria, políticas públicas e estruturas sociais rurais: análises recentes sobre a agricultura brasileira. Revista de Economia Política. São Paulo, Brasiliense, 5(4):31-56, out/dez 1985.

-----, . DA LAVOURA ÀS BIOTECNOLOGIAS. Rio de Janeiro, Campus, 1990.

GRAZIANO DA SILVA, José. Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura. São Paulo, HUCITEC, 1981.

HARRINSON, Mark. Chayanov y la economía del campesino ruso. IN: ARICÓ, José (Org.). Chayanov y la teoría de la economía campesina. Mexico, Ed. Pasado y Presente, p.153-189, 1981.

HOMEM DE MELO, Fernando. Prioridade Agrícola: sucesso ou fracasso?. São Paulo, Pioneira, 1985.

INSUA, L. Llambi. La moderna finca familiar, evolución de la pequeña producción capitalista en la agricultura venezolana entre 1945 y 1983. Caracas, Acta Científica Venezolana, 1988.

IPARDES. A sobrevivência da pequena produção e a oferta de alimentos no Paraná: uma análise integrada. Curitiba, 1985.

JEAN, Bruno. Agriculture et développement dans l'Est du Québec. Québec, Presses de l'Université du Québec, 1985.

KAGEYAMA, A. Modernização, produtividade e emprego na agricultura: uma análise regional. Campinas, 1985. Tese de Doutorado, Instituto de Economia da UNICAMP, mimeo.

KAGEYAMA, A. et alii. Diferenciación campesina y cambio tecnológico: el caso de los productores de frijol en São Paulo. Campinas, UNICAMP-IICA, 1982, 2 vol, mimeo.

KAGEYAMA, Angela A. & GRAZIANO DA SILVA, J. Os resultados da modernização agrícola dos anos 70. Estudos Econômicos. São Paulo, Instituto de Pesquisas Econômicas, 13(3):537-559, set/dez, 1983.

KAUSTKY, Karl. La cuestión agraria. Barcelona, ed. laia, 1974.

LAURENTI, A. C. Estrutura agrária no município de Rio Azul: diagnóstico preliminar voltado ao direcionamento das ações de pesquisa agrícola no PRORURAL. Londrina, IAPAR, 1985, 77p (Boletim técnico, 19).

LÊNIN, Vladimir. I. El desarrollo del capitalismo en Rusia, el proceso de la formación del mercado interior para la gran industria. Moscú, Ed. Progreso, 1979.

----, . Capitalismo e agricultura nos Estados Unidos: novos dados sobre as leis de desenvolvimento do capitalismo na agricultura. São Paulo, Ed. Brasil Debates, 1980.

LIEDKE, Elida R. Capitalismo e Camponeses, relação entre indústria e agricultura na produção de fumo no Rio Grande do Sul. Brasília, 1977. Tese de Mestrado, Departamento de Ciências Sociais do Instituto de Ciências Humanas da Universidade de Brasília, mimeo.

LOVISOLO, H. R. Terra, trabalho e capital. Campinas, ed. da UNICAMP (série pesquisas), 1989.

MANOEL, Álvaro. Política agrícola, eficiência e concentração na agricultura brasileira: um estudo do setor canavieiro paulista. São Paulo, IEP/USP, 1986.

MARTINCOWSKI, Paulo M. Integração agricultura-indústria: a rentabilidade da produção de tomate para indústria. Piracicaba, 1986. Tese de Mestrado, Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo, mimeo.

MARTINE, George. & BESKOW, Paulo. R. O modelo, os instrumentos e as transformações na estrutura de produção agrícola. IN: MARTINE, G. & GARCIA, R. C. OS IMPACTOS SOCIAIS da modernização agrícola. São Paulo, Ed. Caetes, p.19-39, 1987.

MARX, Karl. O capital, livro I capítulo VI (inédito). São Paulo, Ed. Ciências Humanas, 1978.

MAY, P. Dilema da privatização: efeitos distributivos das mudanças no direito de propriedade sobre recursos extrativistas. IN: R. Econ. Sociol. Rural, Brasília, 27(4): 367-389, out/nov/dez, 1989.

MONTALI, Lilia T. Do núcleo colonial ao capitalismo monopolista: produção de fumo em Santa Cruz do Sul. São Paulo, 1979. Tese de Mestrado, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, mimeo

MOREIRA, Roberto J. A pequena produção e a composição orgânica do capital. 2da. Ed., São Paulo, Brasiliense, Revista de Economia Política, 1(3):41-55, jul/set, 1981.

NARDI, Jean Baptiste. A história do fumo brasileiro. Rio de Janeiro, ABIFUMO, 1985

NEUMAIER, M. C. & SHIKI, S. Ensaio metodológico de pesquisa em sistemas de produção no Paraná, 1981-88. Londrina, IAPAR, 1991, 39p. (Boletim técnico, 29).

PADIS, P. C. Formação de uma Economia Periférica: O caso do Paraná. Curitiba, Hucitec, 1981.

PAULILO, Maria I. Silveira. Produtor e agroindústria: consensos e dissensos, o caso de Santa Catarina. Florianópolis, Ed. da UFSC, 1990.

PAYÉS, M. A. M. Sistemas de produção predominantes no município de Rio Azul, Paraná. Londrina, IAPAR, 1989, 43p (Boletim técnico, 27).

_____. Sistemas de produção predominantes na região de Irati, Paraná: um estudo de tipologia e diferenciação de produtores rurais. Londrina, IAPAR, 1988, mimeo.

PINEIRO, M. & LLOVET, I. Introducción. IN: PINEIRO, Martin & TRIGO, Eduardo (Eds.). Cambio técnico en el agro latinoamericano; situación y perspectivas en la década de 1980. San José, Costa Rica, IICA, 1985 (Serie Investigación y Desarrollo/IICA; numero 10).

PORTO, C. N.; COSTA, I. D. N. & NOZOE, N. H. Estrutura das famílias na cidade e no campo: uma análise inter-regional. IN: DELGADO, G. C.; GASQUES, J. G. & VERDE, C. M. V. (Orgs.). Agricultura e políticas públicas. Brasília, IPEA, 1990, cap. III, p.225-278 (Série IPEA, 127).

RIZZI, A. Tarcísio. O capital industrial e a subordinação da pequena produção agrícola, o complexo avícola no sudoeste paranaense. Curitiba, 1984. Tese de Mestrado, Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da universidade de Minas Gerais, mimeo.

RODRIGUES, A. dos S. et alii. Análise agroeconômica, ecoenergética e sócio-econômica de três unidades de exploração agrícola do município de Rio Azul, Paraná, propostas de sistemas agrícolas modificados. Londrina, IAPAR, 1989, 176p. (Boletim técnico, 18).

SANTOS, J. V. Tavares dos. Colonos do Vinho, estudo sobre a subordinação do trabalho camponês ao capital. 2da. ed., São Paulo, Hucítec, 1984.

SERVOLIN, Claude. L'agriculture moderne. Paris, éditions du Seuil, 1989.

SHANIN, Teodor. LA CLASE INCÓMODA, Sociología política del campesinado en una sociedad en desarrollo (Rusia 1910-1925). Madrid, Alianza Editorial, 1983.

SHIKI, Shigeo. AGRO-FOOD POLICIES AND PETTY COMMODITY PRODUCTION IN BRAZIL: some implications of changes in the 1980s. London, 1991. PhD Thesis, University College of London, mimeo.

SORJ, Bernardo. Estado e Classes Sociais na Agricultura brasileira. 2da. ed., Rio de Janeiro, Zahar, 1980.

SORJ, Bernardo et alii. Camponeses e agroindústria, transformação social e representação política na avicultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982.

SZUREK, Jean-Charles. Aux origens paysannes de la crise polonaise. Paris, ACTES SUD, 1982.

VEIGA, J. Eli. O Desenvolvimento Agrícola, uma visão histórica. São Paulo, HUCITEC, 1991.

VIEIRA, M. J. Solos de baixa aptidão agrícola: opções de uso e técnicas de manejo e conservação. Londrina, IAPAR, 1987, 68p. (Boletim técnico, 51).

WANDERLEY, Maria de Nazareth B. O CAMPONÊS: um trabalhador para o capital. Brasília, Cad. Dif. Tecnol., 2(1):13-78, jan/abr., 1985.
-----, Trajetória social e projeto de autonomia: os produtores familiares de algodão da região de Campinas, São Paulo. 2da. Ed., Campinas, UNICAMP, 1989 (Cadernos IFCH-UNICAMP, 19).

-----, EM BUSCA DA MODERNIDADE SOCIAL, uma homenagem a Alexander V Chayanov. Campinas, IFCH-UNICAMP, 1989, mimeo, p.28 (texto apresentado no seminário: "Os camponeses tem futuro?", Uma homenagem a Alexander V. Chayanov. Nov/89).

WESTPHALEN, C.M. et alii. Nota prévia ao estudo de ocupação de terra do Paraná Moderno. Boletim da Universidade Federal do Paraná, Curitiba (7): 1-52, 1968.

WILKINSON, John. O Estado, a Agroindústria e a Pequena Produção. São Paulo-Bahia, Ed. Hucitec, 1986.

-----,. O futuro do sistema alimentar. São Paulo, Hucitec, 1989.

ANEXO DO CAPÍTULO IV

PARTE I

Entre 1982 e 1987 a Fundação Instituto Agrônômico do Paraná (IAPAR), sob os auspícios do Banco Inter-americano de Desenvolvimento (BID) e do Governo do Paraná (sete secretarias estaduais), participou do Projeto Integrado de Apoio ao Pequeno Produtor Rural (PRORURAL) do Paraná, visando a formulação, adequação e validação de tecnologias adequadas aos pequenos produtores rurais.

Após alguns anos Rio Azul foi escolhido como município-laboratório "(...)por representar -nos aspectos agroecológicos e sócio-econômicos- grande parte dos municípios dos chamados Paraná Velho, na área de matas-mistas (Alto Rio Negro, Campos da Lapa, Colonial de Irati e São Mateus do Sul), representativos de aproximadamente um terço da área de abrangência do PRORURAL, iniciado em 1982"²²³.

De início o quadro natural do município foi dividido em sete unidades de paisagem que "(...) representam áreas contínuas e homogêneas segundo critérios como natureza geológica do material de origem, balanço morfo e pedogenético, dinâmica hídrica, tipos de solo e sua ocupação"²²⁴. A seguir (final de 1984) aplicaram-se 331 questionários, distribuídos entre as unidades de paisagem, a agricultores com estabelecimentos inferiores a 50 hectares, que constituíam o público-meta. Essa amostra correspondeu a 24,4% do total de estabelecimentos com áreas menores de 50 hectares segundo o Censo Agropecuário de 1980, que na época era o mais recente

²²³ FASIABEM, M do C. et alii. Avaliação de alternativas tecnológicas introduzidas em sistemas de produção diversificados. Londrina, IAPAR, 1990, 40p. (Boletim técnico, 34), p.7.

²²⁴ NEUMAIER, M. C. & SHIKI, S. Ensaio metodológico de pesquisa em sistemas de produção no Paraná, 1981-88. Londrina, IAPAR, 1991, 39p. (Boletim técnico, 29), p.19.

disponível²²⁵.

A escolha dos estabelecimentos amostrados se deu pelo sorteio das coordenadas cartesianas sobre mosaicos de fotografias aéreas na escala de 1:25.000.

Com base nessa amostra foram identificados 9 tipos de sistemas de produção. O aprofundamento do diagnóstico dos sistemas, no entanto, exigiu escolher 40 estabelecimentos levando em conta os sistemas e também a receptividade. Esses foram acompanhados, embora em graus diferenciados, durante a safra 84/85 com questionários mais detalhados, considerando-se (...) a posse e uso da terra,; a disponibilidade e a distribuição da força de trabalho, familiar ou contratada; a estrutura do capital (instalações, maquinários, equipamentos, insumos, etc.); os custos de produção (depreciação, conservação, impostos, despesas variáveis, insumos, força de trabalho, aluguel); a renda bruta e o destino da produção²²⁶.

Desses 40 estabelecimentos, 18 (ou 45%) estavam integrados às agroindústrias de fumo, em consonância com sua participação dentro da amostra. Com efeito, dos 331 estabelecimentos mostrados 44% produziam fumo para as agroindústrias segundo a tipologia de PAYÉS²²⁷.

Em julho de 1992 aplicamos 32 questionários aos mesmos agricultores amostrados em 1985. Além dessas informações foram utilizadas as entrevistas com os Presidentes do Sindicato da Indústria do Fumo (SINDIFUMO) e Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA) que realizamos em maio de 1985 e em janeiro de 1993 na cidade de Santa Cruz do Sul-RG. Também foram aproveitados os

²²⁵ Mas apenas 18,8% segundo o Censo de 1985. Os estabelecimentos menores de 50 hectares, por outro lado, representavam 87,9% do total em 1980 e possuíam 54,8% da área, passando em 1985 para 90,1% dos estabelecimentos e possuindo 55,9% da área total.

²²⁶ NEUMAIER, M. C. & SHIKI, S. Ensaio..., op. cit., p.23.

²²⁷ PAYÉS, M. A. M. Sistemas de produção predominantes no município de Rio Azul, Paraná. Londrina, IAPAR, 1989, 43p (Boletim técnico, 27), p.13.

depoimentos dos produtores e funcionários das agroindústrias em Rio Azul que registramos no decorrer de 1985 e em julho de 1992. Já as fotografias que constam nos capítulos as tiramos também em julho de 1992.

Todas as informações coletadas nos questionários de 1985 referentes à produção, custos e patrimônio, bem como as de 1992, foram corrigidas pelo IGP da Fundação Getúlio Vargas até primeiro de setembro de 1992. A seguir, esses preços foram convertidos em dólares comerciais desse dia. No caso específico do patrimônio utilizaram-se, além das informações prestadas pelos entrevistados, preços locais de lojas de maquinário, informações das agroindústrias, tabelas de preços de imóveis da Prefeitura de Rio Azul e da imobiliária também local. Por último, cabe esclarecer que os rebanhos correspondem em ambos questionários ao mês de julho.

PARTE II

TABELA IV.1A POSSE E USO DA TERRA DISPONÍVEL PELAS FAMÍLIAS EM 1985, em alqueires.

EM PRE SAS	ÁREA ESTA	SUB TOT	TERRA DE PLANTA					
			ACT TOT	ACT		CEDIDA		POU SIO
				ALH	PRO	FAM	a 3o	
401	15,83	5,49	2,19	0,0	2,2	0,3	0,0	3,0
659	5,67	3,93	3,93	3,9	0,0	0,0	0,0	0,0
402	6,31	2,44	2,44	0,0	2,4	0,0	0,0	0,0
307	12,95	7,88	4,34	0,0	4,3	0,0	1,7	1,8
122	11,98	7,31	3,31	0,0	3,3	0,0	0,0	4,0
358	10,40	4,97	3,97	0,0	4,0	0,0	0,0	1,0
640	4,24	2,64	2,64	1,2	1,4	0,0	0,0	0,0
738	4,75	1,69	0,99	0,0	1,0	0,0	0,0	0,7
628	5,49	1,57	1,57	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0
703	1,50	1,4	1,4	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0
137	16,75	7,02	3,02	0,0	3,0	0,0	0,0	4,0
303	17,31	10,3	6,78	0,0	6,8	0,0	0,0	3,5
711	12,70	4,63	4,63	0,0	4,6	0,0	0,0	0,0
327	8,00	4,7	4,63	0,0	4,6	0,0	0,0	0,1
368	10,00	7,17	5,87	0,0	5,9	0,0	0,0	1,3
231	7,96	3,98	1,78	0,5	1,3	0,0	1,3	0,9
646	2,21	1,96	1,86	0,9	1,0	0,0	0,0	0,1
448	1,69	1,69	1,69	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0
715	19,03	7,87	6,24	0,0	6,2	0,0	0,6	1,0
211	16,27	9,29	6,69	0,0	6,7	0,0	0,0	2,6
521	16,04	3,5	2,93	0,0	2,9	0,0	0,0	0,6
608	15,12	6,1	3,8	1,1	2,7	0,0	0,0	2,3
253	12,79	8,48	3,6	0,0	3,6	0,0	2,4	2,5
527	9,77	5,98	4,21	0,0	4,2	1,4	0,0	0,4
520	6,50	4,33	2,93	0,0	2,9	0,0	0,0	1,4
429	7,92	3,8	3,8	2,8	1,0	0,0	0,0	0,0
408	5,50	3,39	3,39	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0
126	5,28	2,99	2,89	0,0	2,9	0,0	0,0	0,1
721	5,58	2,77	2,4	0,7	1,7	0,0	0,1	0,3
416	3,34	3,02	3,02	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0
203	3,72	2,52	1,72	1,3	0,4	0,0	0,0	0,8
267	1,22	1,12	1,12	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

TABELA IV.1A POSSE E USO DA TERRA DISPONÍVEL PELAS FAMÍLIAS EM 1985, em alqueires (continuação).

EM PRE SAS	ÁREA DO REBANHO					FLORESTA		OUTRAS	
	SUB TOT	FAXINAL		PASTAGEM					
		COL	PRI	NAT	PLA	NAT	PLA	ALH	PRO
401	6,37	0,5	1,7	4,1	0,0	1,0	1,3	0,0	1,6
659	1,70	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
402	3,66	3,2	0,0	0,5	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1
307	1,75	1,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	3,3
122	2,79	0,1	2,6	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	1,9
358	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,4	0,0
640	0,86	0,7	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,5
738	2,89	0,0	2,4	0,3	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1
628	3,80	1,8	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
703	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
137	3,00	0,0	2,5	0,0	0,5	3,5	0,3	0,0	3,0
303	1,79	0,0	0,0	1,4	0,4	0,3	0,0	0,0	5,0
711	7,29	0,2	7,0	0,1	0,0	0,7	0,0	0,0	0,1
327	2,90	0,0	1,5	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
368	2,00	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0
231	1,50	1,5	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	2,2
646	0,20	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
448	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
715	6,49	0,6	4,4	0,0	1,5	1,6	2,0	0,0	1,1
211	2,42	0,0	1,7	0,5	0,3	0,0	2,0	0,0	2,6
521	0,85	0,5	0,3	0,0	0,1	11,2	0,2	0,0	0,2
608	3,70	2,0	0,0	1,7	0,0	3,8	0,0	0,0	1,5
253	3,00	1,0	1,5	0,5	0,0	0,0	1,0	0,0	0,3
527	3,00	0	3,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,0	0,2
520	1,22	0,0	1,0	0,1	0,1	0,6	0,3	0,0	0,1
429	2,07	2,1	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0
408	1,39	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0
126	1,00	0,0	0,8	0,0	0,3	0,0	1,0	0,0	0,3
721	2,58	0,0	2,6	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1
416	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0
203	0,24	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,1
267	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: faxinal coletivo (COL) e privado (PRI); pastagem nativa (NAT) e plantada (PLA); floresta nativa (NAT) e plantada (PLA); outras áreas alheias (ALH) e próprias (PRO).

TABELA IV.2A POSSE E USO DA TERRA DISPONÍVEL PELAS FAMÍLIAS EM 1992, em alqueires.

EM PRE SAS	ÁREA ESTA	SUB- TOTAL	ACT TOTAL	TERRA DE PLANTA					POU SIO
				ACT		CEDIDA		3a	
				ALH	PRO	FAM			
401	15,83	5,50	1,12	0,0	1,1	4,4	0,0	0,0	
659	4,36	3,50	3,50	0,0	3,5	0,0	0,0	0,0	
402	6,31	4,00	3,00	0,0	3,0	0,0	1,0	0,0	
307	12,95	7,89	4,59	0,0	4,6	0,0	0,0	3,3	
122	11,98	7,30	3,00	0,0	3,0	0,0	0,0	4,3	
358	11,33	5,93	4,93	0,9	4,0	0,0	0,0	1,0	
640	3,00	2,13	1,57	0,0	1,6	0,0	0,4	0,2	
738	4,75	1,70	1,00	0,0	1,0	0,0	0,0	0,7	
628	4,42	0,50	0,50	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	
703	1,00	0,90	0,90	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	
137	16,75	7,00	2,75	0,0	2,8	0,0	0,3	4,0	
303	21,57	19,50	10,25	0,0	10,3	7,3	0,0	2,0	
711	13,45	5,70	5,70	0,7	5,0	0,0	0,0	0,0	
327	8,57	6,11	5,36	0,6	4,8	0,0	0,3	0,5	
368	20,01	7,18	5,18	0,0	5,2	1,5	0,0	0,5	
231	7,93	3,93	2,33	0,4	1,9	0,0	0,0	1,6	
646	1,35	1,10	0,90	0,0	0,9	0,0	0,0	0,2	
448	0,88	0,88	0,88	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	
715	26,20	17,46	10,26	0,0	10,3	7,2	0,0	0,0	
211	31,27	27,20	13,45	0,0	13,5	13,8	0,0	0,0	
521	20,29	6,48	4,88	0,0	4,9	0,0	0,0	1,6	
608	19,50	5,00	4,50	0,0	4,5	0,0	0,0	0,5	
253	14,80	8,53	2,88	0,0	2,9	0,0	0,8	4,9	
527	9,77	5,95	2,75	0,0	2,8	2,0	0,0	1,2	
520	8,50	4,30	3,90	0,0	3,9	0,0	0,0	0,4	
429	15,00	10,88	9,78	8,9	0,9	0,0	0,0	1,1	
408	5,50	3,43	2,93	0,0	2,9	0,0	0,0	0,5	
126	5,28	3,00	3,00	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	
721	4,78	2,30	2,05	0,0	2,0	0,0	0,0	0,3	
416	2,75	2,00	2,00	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
203	2,80	2,70	2,70	1,3	1,4	0,0	0,0	0,0	
267	2,73	2,61	1,25	1,3	0,0	0,0	0,0	1,4	

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

TABELA IV.2A POSSE E USO DA TERRA DISPONÍVEL PELAS FAMÍLIAS EM 1992, em alqueires (continuação).

EM PRE SAS	ÁREA DO REBANHO					FLORESTA		OUTRAS	
	SUB TOT	FAXINAL		PASTAGEM		NAT	PLA	ALH	PRO
		COL	PRI	NAT	PLA				
401	6,30	0,0	2,2	4,1	0,0	1,0	3,0	0,0	0,0
659	0,38	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
402	1,00	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3
307	1,75	1,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	3,3
122	3,20	0,0	2,7	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	1,5
358	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,4	0,0
640	0,62	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
738	2,00	0,0	1,5	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
628	3,80	1,8	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
703	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
137	4,00	0,0	2,5	0,0	1,5	3,0	0,0	0,0	2,7
303	1,90	0,0	0,0	1,4	0,5	0,0	0,0	0,0	0,2
711	6,95	0,0	3,7	2,5	0,8	0,7	0,0	0,0	0,1
327	1,50	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,5
368	12,25	0,0	12,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,6
231	1,50	1,5	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	2,2
646	0,20	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
448	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
715	1,50	0,0	1,5	0,0	0,0	1,0	5,0	0,0	1,2
211	1,77	0,0	1,0	0,5	0,3	0,0	2,0	0,0	0,3
521	2,56	0,0	1,6	0,0	1,0	11,2	0,0	0,0	0,0
608	3,70	2,0	0,0	1,7	0,0	8,8	0,0	0,0	2,0
253	5,00	3,0	0,0	2,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,3
527	3,00	0,0	3,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,0	0,3
520	2,07	2,0	0,0	0,1	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0
429	2,10	0,0	2,1	0,0	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0
408	1,06	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0
126	1,00	0,0	0,8	0,0	0,3	0,0	1,0	0,0	0,3
721	2,10	0,0	2,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,3
416	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0
203	0,10	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
267	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: faxinal coletivo (COL) e privado (PRI); pastagem nativa (NAT) e plantada (PLA); floresta nativa (NAT) e plantada (PLA); outras áreas alheias (ALH) e próprias (PRO).

TABELA IV.3A VARIACÃO NA POSSE E USO DA TERRA DISPONÍVEL PELAS FAMÍLIAS ENTRE 1985 E 1992, em alqueires.

EM PRE SAS	ÁREA ESTA	SUB- TOTAL	TERRA DE PLANTA					
			ACT TOTAL	ACT		CEDIDA		POU SIO
				ALH	PRO	FAM	a 3o	
401	0,00	0,01	-1,07	0,0	-1,1	4,1	0,0	-3,0
659	-1,31	-0,43	-0,43	-3,9	3,5	0,0	0,0	0,0
402	0,00	1,56	0,56	0,0	0,6	0,0	1,0	0,0
307	0,00	0,01	0,25	0,0	0,2	0,0	-1,7	1,5
122	0,00	-0,01	-0,31	0,0	-0,3	0,0	0,0	0,3
358	0,93	0,96	0,96	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0
640	-1,24	-0,51	-1,07	-1,2	0,2	0,0	0,4	0,2
738	0,00	0,01	0,01	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
628	-1,07	-1,07	-1,07	-1,1	0,0	0,0	0,0	0,0
703	-0,50	-0,50	-0,50	-0,5	0,0	0,0	0,0	0,0
137	0,00	-0,01	-0,26	0,0	-0,3	0,0	0,3	0,0
303	4,25	9,19	3,48	0,0	3,5	7,3	0,0	-1,5
711	0,75	1,07	1,07	0,7	0,3	0,0	0,0	0,0
327	0,57	1,41	0,73	0,6	0,2	0,0	0,3	0,4
368	10,01	0,01	-0,69	0,0	-0,7	1,5	0,0	-0,8
231	-0,03	-0,05	0,55	0,0	0,6	0,0	-1,3	0,7
646	-0,87	-0,86	-0,96	-0,9	-0,1	0,0	0,0	0,1
448	-0,82	-0,82	-0,82	-0,8	0,0	0,0	0,0	0,0
715	7,17	9,59	4,02	0,0	4,0	7,2	-0,6	-1,0
211	15,00	17,91	6,76	0,0	6,8	13,8	0,0	-2,6
521	4,25	2,97	1,94	0,0	1,9	0,0	0,0	1,0
608	4,38	-1,10	0,70	-1,1	1,8	0,0	0,0	-1,8
253	2,00	0,05	-0,72	0,0	-0,7	0,0	-1,7	2,4
527	0,00	-0,03	-1,46	0,0	-1,5	0,6	0,0	0,8
520	2,00	-0,03	0,97	0,0	1,0	0,0	0,0	-1,0
429	7,08	7,08	5,98	6,1	-0,1	0,0	0,0	1,1
408	0,00	0,04	-0,46	0,0	-0,5	0,0	0,0	0,5
126	0,00	0,01	0,11	0,0	0,1	0,0	0,0	-0,1
721	-0,80	-0,47	-0,35	-0,7	0,4	0,0	-0,1	0,0
416	-0,59	-1,02	-1,02	-1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
203	-0,92	0,18	0,98	0,0	1,0	0,0	0,0	-0,8
267	1,51	1,49	0,13	0,1	0,0	0,0	0,0	1,4

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

TABELA IV.3A VARIAÇÃO NA POSSE E USO DA TERRA DISPONÍVEL PELAS FAMÍLIAS ENTRE 1985 E 1992, em alqueires (continuação).

EM PRE SAS	ÁREA DO REBANHO						FLORESTA		OUTRAS	
	SUB- TOT	FAXINAL		PASTAGEM			NAT	PLA	ALH	PRO
		COL	PRI	NAT	PLA					
401	-0,1	-0,5	0,5	0,0	0,0		0,0	1,7	0,0	-1,6
659	-1,3	-1,7	0,4	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,4
402	-2,7	-3,2	1,0	-0,5	0,0		0,0	-0,1	0,0	1,2
307	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
122	0,4	-0,1	0,1	0,0	0,4		0,0	0,0	0,0	-0,4
358	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
640	-0,2	-0,3	0,2	-0,1	0,0		-0,2	0,0	0,0	-0,3
738	-0,9	0,0	-0,9	0,3	-0,2		0,0	-0,1	0,0	1,0
628	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
703	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
137	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0		-0,5	-0,3	0,0	-0,2
303	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1		-0,3	0,0	0,0	-4,8
711	-0,3	-0,2	-3,3	2,4	0,8		0,0	0,0	0,0	0,0
327	-1,4	0,0	0,0	-1,4	0,0		0,0	0,5	0,0	0,1
368	10,3	0,0	10,0	0,0	0,3		0,0	-0,8	0,0	0,5
231	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,1	0,0	0,0	0,0
646	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
448	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
715	-5,0	-0,6	-2,9	0,0	-1,5		-0,6	3,0	0,0	0,2
211	-0,7	0,0	-0,7	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	-2,3
521	1,7	-0,5	1,3	0,0	0,9		0,0	-0,2	0,0	-0,2
608	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		5,0	0,0	0,0	0,5
253	2,0	2,0	-1,5	1,5	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
527	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
520	0,9	2,0	-1,0	-0,1	-0,1		-0,6	1,9	0,0	-0,1
429	0,0	-2,1	2,1	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
408	-0,3	0,0	0,0	-0,3	0,0		0,0	0,3	0,0	0,0
126	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
721	-0,5	0,0	-0,5	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,1
416	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,4	0,0
203	-0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,0		0,0	0,0	-0,9	-0,1
267	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: faxinal coletivo (COL) e privado (PRI); pastagem nativa (NAT) e plantada (PLA); floresta nativa (NAT) e plantada (PLA); outras áreas alheias (ALH) e próprias (PRO).

TABELA IV.4A SALDO MONETÁRIO DAS FAMÍLIAS EM 1985, em dólares.

EM PRE SAS	VALOR PRODU	AUTO-CONSUMO			Rfu Pga	VENDA (A)	DESP MONE (B)	LBD TOTAL (C=A-B)
		FAMI	S/L	ANIM				
401	6615	502	316	198	0	5598	3666	1932
659	6388	384	248	465	40	5211	2503	2708
402	6398	639	0	1903	0	3856	955	2901
307	3590	422	161	322	0	2684	1333	1352
122	1029	279	87	174	0	490	112	378
358	2945	440	62	484	0	1959	651	1308
640	1907	527	37	347	322	673	360	314
738	1135	260	74	217	0	583	105	477
628	1234	198	12	229	378	415	93	322
703	998	490	0	93	335	81	81	0
137	3602	310	180	601	0	2511	1457	1054
303	7960	508	242	899	0	6311	2945	3366
711	5865	608	186	899	0	4172	1730	2443
327	4284	552	130	992	0	2610	930	1680
368	5133	980	254	1277	0	2622	1190	1432
231	1060	285	31	161	118	465	645	-180
646	1426	217	31	192	112	874	403	471
448	564	211	0	167	149	37	50	-12
715	13664	682	546	1246	0	11190	3592	7598
211	14861	273	564	1587	0	12437	5980	6456
521	7452	515	267	136	0	6534	2632	3903
608	6280	738	56	347	0	5140	2315	2825
253	4433	806	298	676	0	2653	1929	724
527	9709	1060	50	998	0	7601	2190	5411
520	5536	422	291	304	0	4520	2236	2283
429	8394	682	273	713	0	6727	1974	4753
408	7564	440	273	632	0	6218	2639	3580
126	7192	533	254	496	0	5908	2886	3022
721	3472	248	143	521	324	2236	2265	-29
416	5586	589	130	254	1233	3379	2116	1263
203	4061	366	12	118	1131	2423	1903	531
267	4017	322	6	50	830	2809	1872	937

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: O valor das vendas já exclui a renda fundiária paga; S/l sementes e lenha; renda fundiária paga (Rfu Pga) em dinheiro e produto.

TABELA IV.4A SALDO MONETÁRIO DAS FAMÍLIAS EM 1985, em dólares
(continuação).

EM PRE SAS	OUTRAS RECEITAS				TOTAL (D)	EXCEDEN FAMÍLIA (E=C+D)	COMP B CO (F)	DEPR (G)	SALDO MONET (E-F-G)
	sal tem	sal fix	Apo	Rfu din					
401	0	0	0	0	0	1932	1011	355	567
659	0	0	0	0	0	2708	477	612	1619
402	0	0	0	0	0	2901	768	226	1907
307	0	0	0	415	415	1767	719	117	931
122	0	0	0	0	0	378	502	40	-164
358	0	0	0	0	0	1308	360	101	848
640	254	0	0	0	254	568	360	138	70
738	0	0	744	0	744	1221	806	90	326
628	43	0	0	0	43	366	130	57	178
703	248	0	372	0	620	620	477	29	114
137	0	372	0	0	372	1426	887	784	-245
303	0	0	744	0	744	4110	1179	605	2327
711	0	0	0	0	0	2443	1066	151	1226
327	0	0	0	0	0	1680	459	260	961
368	0	0	0	0	0	1432	936	193	303
231	0	0	0	636	636	456	428	114	-86
646	167	0	0	0	167	639	316	42	281
448	167	0	0	0	167	155	353	4	-202
715	0	0	0	0	0	7598	1153	812	5634
211	0	0	0	0	0	6456	986	575	4895
521	0	1085	0	0	1085	4988	1141	343	3504
608	0	0	0	0	0	2825	645	305	1875
253	0	0	0	427	427	1151	620	175	355
527	0	0	0	0	0	5411	911	187	4313
520	0	0	0	0	0	2283	750	240	1293
429	0	0	0	0	0	4753	763	217	3773
408	0	0	0	0	0	3580	750	185	2644
126	0	0	0	0	0	3022	533	124	2366
721	0	0	0	0	0	-29	583	92	-704
416	56	0	0	0	56	1319	459	95	765
203	0	0	0	0	0	531	626	39	-134
267	0	0	0	0	0	937	508	19	410

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: compra de alimentos (COMP B CO); depreciação (DEPR).

TABELA IV.5A SALDO MONETÁRIO DAS FAMÍLIAS EM 1992, em dólares.

EM PRE SAS	VALOR PRODU	AUTO-CONSUMO			Rfu Pga	VENDA (A)	DESP MONE (B)	LBD TOTAL (C=A-B)
		FAMI	S/L	ANIM				
401	587	381	12	193	0	0	281	-281
659	2283	702	120	396	0	1065	681	384
402	2701	818	250	200	0	1433	317	1116
307	3176	526	136	650	0	1865	648	1217
122	645	217	7	76	0	345	138	207
358	2145	623	67	357	110	988	327	661
640	1473	529	14	238	0	692	172	521
738	672	45	156	44	0	426	140	286
628	433	198	62	36	58	79	0	79
703	1175	348	18	196	14	600	219	381
0								
137	6271	1053	210	160	0	4848	1274	3574
303	12753	668	49	932	0	11104	5184	5920
711	12773	1400	290	968	12	10103	5184	4919
327	7290	1981	20	326	76	4886	1949	2937
368	9890	824	367	466	387	7846	2390	5456
231	2122	800	26	126	251	920	139	782
646	2032	24	0	40	0	1967	705	1262
448	3908	140	5	7	1288	2469	1232	1237
0								
715	17773	847	55	1438	0	15432	4212	11220
211	15100	856	67	1358	0	12817	4853	7964
521	10297	931	187	1119	0	8059	2144	5915
608	7107	1054	49	333	0	5671	1646	4025
253	5427	356	300	185	0	4587	2427	2160
527	5120	653	22	400	0	4047	1531	2516
520	12466	1186	43	586	0	10651	2609	8041
429	12534	1048	545	699	992	9250	3129	6121
408	6324	483	12	564	0	5265	2223	3042
126	9522	833	12	791	0	7886	2073	5813
721	2983	350	14	294	0	2325	1556	769
416	4862	120	21	384	1518	2820	1431	1389
203	4579	393	26	168	197	3795	1872	1923
267	5294	48	8	38	1971	3230	1181	2049

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: O valor das vendas já exclui a renda fundiária paga; S/l sementes e lenha; renda fundiária paga (Rfu Pga) em dinheiro e produto.

TABELA IV.5A SALDO MONETÁRIO DAS FAMÍLIAS EM 1992, em dólares (continuação).

EM PRE SAS	OUTRAS RECEITAS				TOTAL (D)	EXCEDEN FAMÍLIA (E=C+D)	COMP B CO (F)	DEPR (G)	SALDO MONET (E-F-G)
	sal tem	sal fix	Apo	Rfu din					
401	0	0	1150	0	1150	869	581	196	92
659	0	0	0	0	0	384	581	582	-779
402	0	0	0	3700	3700	4816	668	342	3806
307	0	0	0	0	0	1217	581	146	490
122	0	0	0	0	0	207	291	44	-128
358	0	0	0	0	0	661	291	120	250
640	0	0	0	289	289	810	349	227	234
738	52	0	417	0	469	755	872	99	-216
628	174	530	0	0	704	783	436	82	266
703	139	0	208	0	347	729	581	33	115
137	0	208	0	0	208	3782	726	753	2303
303	0	0	417	0	417	6337	1308	908	4122
711	0	0	0	0	0	4919	1162	310	3447
327	0	0	208	19	227	3164	581	294	2290
368	0	0	0	0	0	5456	872	335	4249
231	87	0	0	0	87	869	581	66	222
646	0	0	0	0	0	1262	581	152	529
448	0	0	0	0	0	1237	639	81	517
715	0	0	0	0	0	11220	872	1779	8569
211	0	0	0	0	0	7964	872	657	6436
521	0	1829	0	0	1829	7744	1337	920	5487
608	0	0	0	0	0	4025	1162	401	2462
253	0	0	0	623	623	2783	726	317	1739
527	0	0	0	0	0	2516	726	322	1467
520	0	0	0	0	0	8041	872	633	6536
429	0	0	0	0	0	6121	872	860	4390
408	31	0	0	0	31	3073	726	236	2110
126	0	0	0	0	0	5813	872	280	4661
721	0	0	0	0	0	769	291	102	377
416	0	0	0	0	0	1389	581	95	713
203	45	0	0	0	45	1967	436	145	1386
267	0	0	0	0	0	2049	872	19	1159

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: compra de alimentos (COMP B CO); depreciação (DEPR).

TABELA IV.6A VARIAÇÃO DO SALDO MONETÁRIO DAS FAMÍLIAS ENTRE 1985 E 1992, em dólares.

EM PRE SAS	VALOR PRODU	AUTO-CONSUMO			Rfu Pga	VENDA (A)	DESP MONE (B)	LBD TOTAL C=A-B
		FAMI	S/L	ANIM				
401	-6028	-121	-304	-5	0	-5598	-3384	-2214
659	-4105	318	-128	-69	-40	-4146	-1822	-2324
402	-3697	179	250	-1704	0	-2423	-637	-1785
307	-413	104	-25	327	0	-820	-685	-135
122	-384	-62	-80	-97	0	-144	27	-171
358	-800	182	5	-127	110	-971	-324	-647
640	-434	2	-23	-109	-322	19	-188	207
738	-462	-215	82	-173	0	-157	35	-192
628	-801	0	50	-193	-320	-337	-93	-244
703	177	-142	18	103	-321	519	138	381
137	2669	743	31	-442	0	2337	-183	2520
303	4793	159	-193	33	0	4793	2239	2554
711	6908	793	104	69	12	5930	3454	2476
327	3006	1429	-110	-666	76	2276	1019	1257
368	4757	-156	112	-811	387	5223	1200	4024
231	1062	514	-5	-35	133	455	-506	962
646	606	-193	-31	-152	-112	1093	302	791
448	3344	-70	5	-160	1139	2431	1182	1250
715	4109	165	-490	192	0	4242	620	3622
211	239	584	-497	-229	0	381	-1127	1508
521	2845	417	-79	982	0	1525	-487	2012
608	827	316	-7	-14	0	532	-669	1201
253	994	-450	2	-491	0	1933	497	1436
527	-4588	-407	-28	-599	0	-3554	-659	-2896
520	6930	765	-248	282	0	6131	373	5758
429	4140	366	272	-14	992	2523	1155	1368
408	-1240	43	-261	-68	0	-953	-415	-538
126	2330	300	-242	295	0	1978	-813	2791
721	-489	102	-128	-227	-324	89	-709	798
416	-724	-469	-110	129	284	-559	-685	125
203	518	27	14	50	-934	1361	-30	1392
267	1277	-275	2	-12	1141	420	-69	1112

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: O valor das vendas já exclui a renda fundiária paga; S/l sementes e lenha; renda fundiária paga (Rfu Pga) em dinheiro e produto.

TABELA IV.6A VARIAÇÃO DO SALDO MONETÁRIO DAS FAMÍLIAS ENTRE 1985 E 1992, em dólares (continuação).

EM PRE SAS	OUTRAS RECEITAS				EXCED FAMIL E=C+D	COMP B CO (F)	DEPR (G)	SALDO MONET E-F-G
	sal tem	sal fix	Apo	Rfu din				
401	0	0	1150	0	-1063	-430	-158	-475
659	0	0	0	0	-2324	104	-30	-2398
402	0	0	0	3700	1915	-100	116	1899
307	0	0	0	-415	-550	-138	29	-441
122	0	0	0	0	-171	-211	4	36
358	0	0	0	0	-647	-69	19	-597
640	-254	0	0	289	242	-11	89	164
738	52	0	-327	0	-467	66	10	-542
628	130	530	0	0	417	306	24	87
703	-109	0	-164	0	109	104	3	1
137	0	-164	0	0	2356	-161	-31	2548
303	0	0	-327	0	2227	129	303	1795
711	0	0	0	0	2476	96	159	2221
327	0	0	208	19	1484	122	34	1328
368	0	0	0	0	4024	-64	142	3946
231	87	0	0	-636	412	153	-48	307
646	-167	0	0	0	624	265	110	249
448	-167	0	0	0	1082	286	77	719
715	0	0	0	0	3622	-281	968	2935
211	0	0	0	0	1508	-114	82	1540
521	0	744	0	0	2756	196	577	1983
608	0	0	0	0	1201	517	96	558
253	0	0	0	197	1632	106	142	1384
527	0	0	0	0	-2896	-185	135	-2846
520	0	0	0	0	5758	122	393	5243
429	0	0	0	0	1369	109	643	617
408	31	0	0	0	-507	-24	51	-534
126	0	0	0	0	2790	339	156	2296
721	0	0	0	0	798	-292	10	1081
416	-56	0	0	0	70	122	0	-52
203	45	0	0	0	1437	-190	106	1521
267	0	0	0	0	1112	364	0	748

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: compra de alimentos (COMP B CO); depreciação (DEPR).

TABELA IV.7A ÁREA DAS CULTURAS EXPLORADAS PELAS FAMÍLIAS EM 1985 E 1992, em alqueires.

EMPR SAS	1985 (alq)					1992 (alq)				
	FUM	FEI	MIL	M+F	OUT	FUM	FEI	MIL	M+F	OUT
401	0,6	0,4	1,1	0,0	0,1	0,0	0,0	1,0	0,1	0,0
659	0,7	0,0	2,6	0,0	0,6	0,0	1,5	2,0	0,0	0,0
402	0,0	0,1	2,1	0,0	0,2	0,0	1,5	1,5	0,0	0,0
307	0,0	1,6	1,6	0,6	0,6	0,0	2,2	2,2	0,0	0,2
122	0,0	0,5	2,5	0,0	0,3	0,0	0,0	1,5	0,5	1,0
358	0,0	0,0	3,4	0,0	0,6	0,0	0,0	2,0	2,8	0,2
640	0,0	0,0	0,9	1,4	0,4	0,0	0,4	1,0	0,0	0,2
738	0,0	0,0	0,0	0,6	0,4	0,0	0,0	0,0	0,8	0,3
628	0,0	0,0	0,3	1,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0
703	0,0	0,0	0,7	0,5	0,2	0,0	0,0	0,5	0,4	0,0
137	0,0	0,0	0,0	2,3	0,7	0,9	0,3	1,0	0,0	0,6
303	0,0	2,5	3,2	0,5	0,6	1,0	3,0	6,0	0,0	0,3
711	0,0	0,9	1,4	1,5	0,9	1,3	0,1	4,3	0,0	0,1
327	0,0	0,0	1,5	2,6	0,5	0,8	0,8	3,3	0,0	0,6
368	0,0	1,2	2,0	0,7	1,9	0,9	1,5	2,5	0,0	0,3
231	0,0	0,1	0,3	1,2	0,2	0,4	0,0	0,0	1,8	0,1
646	0,0	0,0	0,0	1,7	0,1	0,6	0,0	0,3	0,0	0,0
448	0,0	0,0	0,7	0,7	0,2	0,8	0,0	0,0	0,1	0,0
715	1,4	0,2	3,7	0,5	0,4	1,3	3,0	5,5	0,0	0,5
211	1,2	0,5	4,3	0,0	0,7	1,5	3,5	7,5	0,0	1,0
521	1,0	0,0	1,2	0,7	0,1	1,1	0,5	3,0	0,0	0,3
608	0,6	0,0	2,3	0,7	0,1	0,6	0,0	2,5	1,0	0,3
253	0,5	0,0	2,0	1,0	0,1	0,6	0,3	2,0	0,0	0,0
527	0,9	0,6	2,0	0,0	0,7	0,8	0,4	1,5	0,0	0,1
520	0,7	0,0	1,2	0,9	0,1	1,1	0,0	1,5	1,0	0,3
429	0,7	1,8	0,9	0,0	0,4	0,8	5,5	3,0	0,0	0,5
408	0,9	0,1	1,0	1,2	0,3	0,9	0,0	1,5	0,5	0,0
126	0,8	0,3	1,5	0,0	0,3	1,3	0,3	1,5	0,0	0,0
721	0,7	0,2	0,4	1,0	0,1	0,6	0,0	1,0	0,3	0,2
416	0,9	0,5	0,7	0,8	0,2	1,0	0,0	0,6	0,3	0,1
203	0,7	0,2	0,3	0,4	0,0	1,0	0,1	1,0	0,4	0,2
267	0,7	0,0	0,0	0,4	0,0	0,8	0,0	0,0	0,5	0,0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

TABELA IV.8A PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS CULTURAS EXPLORADAS PELAS FAMÍLIAS EM 1985 E 1992.

EMPR SAS	ACT	1985 (%)					ACT	1992 (%)				
	alq	FUM	FEI	MIL	M+F	OUT	alq	FUM	FEI	MIL	M+F	OUT
401	2,2	28	19	49	0	4	1,1	0	0	89	11	0
659	3,9	17	0	67	0	16	3,5	0	43	57	0	0
402	2,4	0	5	86	0	9	3,0	0	50	50	0	0
307	4,3	0	37	37	12	14	4,6	0	48	48	0	4
122	3,3	0	15	75	0	10	3,0	0	0	50	17	33
358	4,0	0	0	86	0	14	4,9	0	0	41	56	3
640	2,6	0	0	35	53	14	1,6	0	26	61	0	13
738	1,0	0	0	0	63	37	1,0	0	0	0	75	25
628	1,6	0	3	21	68	8	0,5	0	0	0	99	1
703	1,4	0	0	53	35	12	0,9	0	0	56	44	0
137	3,0	0	0	0	77	23	2,8	31	9	37	0	23
303	6,8	0	36	48	7	9	10,3	10	29	58	0	2
711	4,6	0	20	30	31	19	5,7	22	1	75	0	2
327	4,6	0	0	32	57	11	5,4	14	14	61	0	11
368	5,9	0	21	34	13	32	5,2	17	30	48	0	5
231	1,8	0	5	18	66	11	2,3	19	0	0	78	3
646	1,9	0	0	0	93	7	0,9	69	3	28	0	0
448	1,7	0	0	44	41	15	0,9	85	0	0	15	0
715	6,2	23	4	60	7	6	10,3	12	29	54	0	5
211	6,7	18	7	65	0	10	13,5	11	26	56	0	7
521	2,9	34	0	40	22	4	4,9	23	10	62	0	5
608	3,8	17	0	60	20	3	4,5	11	0	47	18	6
253	3,6	14	0	55	28	3	2,9	22	9	69	0	0
527	4,2	21	15	46	0	18	2,8	27	13	56	0	4
520	2,9	26	0	41	30	3	3,9	23	0	32	20	5
429	3,8	20	48	23	0	9	9,8	8	56	31	0	5
408	3,4	25	2	28	37	8	2,9	32	0	51	17	0
126	2,9	28	10	51	0	11	3,0	42	8	50	0	0
721	2,4	29	9	15	42	5	2,0	30	0	50	12	8
416	3,0	29	15	23	26	7	2,0	50	0	32	13	5
203	1,7	44	10	17	27	2	2,7	37	5	37	14	7
267	1,1	64	0	0	36	0	1,3	60	0	0	40	0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

TABELA IV.9A REBANHO DAS FAMÍLIAS EM 1985 E 1992.

EM PRE SAS	1985					1992					VARIACÃO				
	BO VI	EQ MU	SUI NOS	AVE	CA- PRI	BO VI	EQ MU	SUI NOS	AVE	CA- PRI	BO VI	EQ MU	SUI NOS	AVE	CA- PRI
401	4	4	16	34	0	6	1	6	25	0	2	-3	-10	-9	0
659	4	2	23	38	8	7	2	5	20	0	3	0	-18	-18	-8
402	5	11	31	5	0	0	6	5	30	0	-5	-5	-26	25	0
307	5	4	7	45	11	3	7	28	10	17	-2	3	21	-35	6
122	0	2	11	23	0	1	2	8	20	0	1	0	-3	-3	0
358	4	3	30	42	0	6	3	19	50	0	2	0	-11	8	0
640	3	4	6	25	0	2	3	1	27	0	-1	-1	-5	2	0
738	0	1	0	37	0	0	2	0	10	0	0	1	0	-27	0
628	0	2	12	10	3	0	2	15	10	0	0	0	3	0	-3
703	1	4	7	22	0	3	2	3	70	0	2	-2	-4	48	0
137	7	2	6	80	0	6	1	5	30	0	-1	-1	-1	-50	0
303	6	2	13	80	0	7	4	7	50	0	1	2	-6	-30	0
711	6	2	8	20	0	6	8	11	50	0	0	6	3	30	0
327	6	6	7	51	0	9	3	4	40	0	3	-3	-3	-11	0
368	10	2	25	17	0	6	6	12	40	0	-4	4	-13	23	0
231	1	2	5	44	0	1	3	7	15	0	0	1	2	-29	0
646	0	3	1	2	0	0	5	0	15	0	0	2	-1	13	0
448	0	1	6	14	0	2	0	0	20	0	2	-1	-6	6	0
715	9	7	36	30	0	3	6	80	25	0	-6	-1	44	-5	0
211	6	4	13	63	0	5	4	20	70	0	-1	0	7	7	0
521	5	4	16	35	1	9	6	15	20	0	4	2	-1	-15	-1
608	5	5	28	40	9	6	7	30	15	0	1	2	2	-25	-9
253	6	3	12	40	0	4	3	12	10	0	-2	0	0	-30	0
527	3	4	5	65	0	4	4	12	30	0	1	0	7	-35	0
520	4	2	20	63	0	6	5	15	70	0	2	3	-5	7	0
429	2	5	15	43	0	6	3	5	84	0	4	-2	-10	41	0
408	0	3	6	40	0	0	5	14	40	0	0	2	8	0	0
126	2	3	6	35	0	4	3	25	30	0	2	0	19	-5	0
721	0	2	3	22	0	4	3	15	30	0	4	1	12	8	0
416	1	2	3	15	0	0	5	0	20	0	-1	3	-3	5	0
203	0	2	4	43	0	1	3	8	30	0	1	1	4	-13	0
267	0	2	6	23	0	0	2	0	10	0	0	0	-6	-13	0

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: eqüinos (EQ) e muares (MU).

TABELA IV.10A PÊS DE FUMO EXPLORADOS PELAS FAMÍLIAS EM 1985 E 1992.

EMPRESAS	PÊS DE FUMO		VARIACÃO	
	1985	1992	ABS	%
401	24959	0	0	0
659	26446	0	0	0
402	0	0	0	0
307	0	0	0	0
122	0	0	0	0
358	0	0	0	0
640	0	0	0	0
738	0	0	0	0
628	0	0	0	0
703	0	0	0	0
137	0	34050	0	0
303	0	40000	0	0
711	0	50083	0	0
327	0	30083	0	0
368	0	37025	0	0
231	0	17025	0	0
646	0	24959	0	0
448	0	30083	0	0
715	56199	50083	-6116	-11
211	47934	60166	12231	26
521	40000	44959	4959	12
608	25951	24959	-992	-4
253	20000	24959	4959	25
527	34711	30083	-4628	-13
520	29917	44959	15041	50
429	29752	33058	3306	11
408	34050	37025	2975	9
126	31901	50083	18182	57
721	28099	24959	-3141	-11
416	34711	40000	5289	15
203	29752	40000	10248	34
267	28099	30083	1983	7

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

TABELA IV.11A PREÇOS E PRODUTIVIDADES MÉDIAS DO FUMO
CONSEGUIDAS PELAS FAMÍLIAS EM 1985 E 1992.

EMPRESAS	1985		1992		VARIACÃO %	
	kg/ha	US\$/Kg	kg/ha	US\$/Kg	kg/ha	US/Kg
401	2218	1,30	0	0,00	0	0
659	1794	1,34	0	0,00	0	0
402	0	0,00	0	0,00	0	0
307	0	0,00	0	0,00	0	0
122	0	0,00	0	0,00	0	0
358	0	0,00	0	0,00	0	0
640	0	0,00	0	0,00	0	0
738	0	0,00	0	0,00	0	0
628	0	0,00	0	0,00	0	0
703	0	0,00	0	0,00	0	0
137	0	0,00	2000	0,87	0	0
303	0	0,00	2161	1,47	0	0
711	0	0,00	2211	1,37	0	0
327	0	0,00	2146	1,10	0	0
368	0	0,00	2819	1,08	0	0
231	0	0,00	1165	0,98	0	0
646	0	0,00	1722	0,76	0	0
448	0	0,00	1978	1,04	0	0
715	2140	1,42	2904	1,18	36	-17
211	2690	1,34	2538	1,00	-6	-25
521	1662	1,21	2757	1,03	66	-15
608	1908	1,43	3377	1,04	77	-27
253	1815	1,12	1950	1,56	7	40
527	2157	1,52	2287	0,94	6	-38
520	1407	1,00	3422	1,09	143	9
429	2261	1,49	2393	0,97	6	-35
408	1964	1,41	1986	1,13	1	-20
126	2146	1,40	2310	1,11	8	-20
721	1272	1,12	1957	0,79	54	-29
416	1481	1,34	1736	0,98	17	-26
203	1583	1,19	1446	1,11	-9	-7
267	1671	1,28	2198	1,28	32	0
média	1886	1,306	2248	1,055	19	-19

Fonte: IAPAR/ASE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992.

TABELA IV.12A VARIAÇÃO PATRIMONIAL ENTRE 1985 E 1992 POR GRUPO DE ATIVO, em dólares.

EMPRE SAS	B CONS (1)	MP MOD (2)	MP TRA (3)	TERRA (4)	TOTAL
401	-501	-579	0	0	-1080
659	714	54	-499	1265	1534
402	-579	-643	1929	0	707
307	-58	597	466	0	1005
122	135	68	0	0	203
358	675	193	160	0	1028
640	39	-193	1582	0	1427
738	193	193	0	0	386
628	0	482	0	-1109	-627
703	309	-428	0	0	-120
137	-2450	-96	3017	4358	4829
303	1273	386	4384	4148	10191
711	251	1212	2912	0	4375
327	2334	-501	442	0	2274
368	39	799	2660	5786	9283
231	193	193	-1157	0	-772
646	0	653	1929	0	2582
448	1466	-63	0	0	1403
715	5709	-579	8942	5534	19607
211	675	0	646	11573	12894
521	3530	386	6448	2943	13306
608	1312	441	702	3279	5733
253	2023	9	353	1157	3543
527	2237	0	442	0	2679
520	3318	1239	3327	1157	9041
429	772	-327	9499	772	10716
408	494	386	442	0	1321
126	405	0	2887	630	3922
721	868	96	0	-57	907
416	-154	579	0	0	424
203	405	193	1929	0	2527
267	0	0	0	664	664

Fontes: IAPAR/ABE, Pesquisa de Campo, 1985 e Pesquisa de Campo, 1992. Obs.: (1) residência, instalação elétrica, carro/picape/moto e gado; (2) animais de serviço, arado/grado/carpideira de tropeço animal, carroça e psol de xadeira; (3) estufa de fumo, tecedeira, trator, arado/grado/carreta de trator, plantadeira de tropeço animal e de trator e outros (trilhadeira, batadeira, curafumo e triturador de motor); 4) o estoque de terra foi avaliado conforme a área total destocada arável, destocada não arável, terra já com pastagem, terra com mata e pastagem, terra só com mata e terra improveitável. Todos os ativos foram avaliados em dólares de 01/09/92.